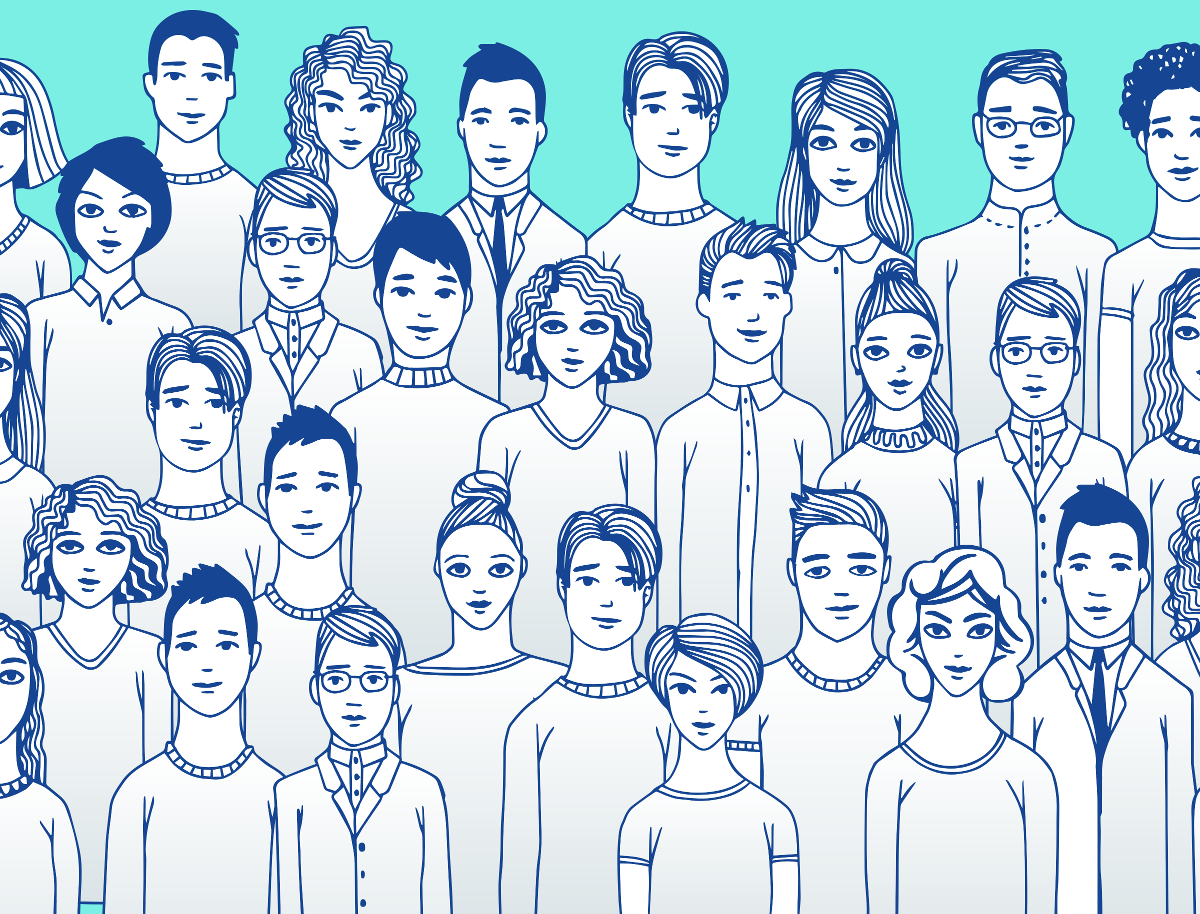
رفقة الغرباء

تاريخ طبيعي للحياة الاقتصادية

بول سيبرايت



رفقة الغرباء

تاريخ طبيعي للحياة الاقتصادية

تأليف
بول سيبرايت

ترجمة
رشا صلاح الدخاخني

مراجعة
محمد حامد درويش



رفقة الغرباء

بول سيبرايت

The Company of Strangers

Paul Seabright

الناشر مؤسسة هنداوي
المشهرة برقم ١٠٥٨٥٩٧٠ بتاريخ ٢٦ / ١ / ٢٠١٧

٣ هاي ستريت، وندسور، SL4 1LD، المملكة المتحدة
تليفون: ٨٣٢٥٢٢ ١٧٥٣ (٠) ٤٤ +
البريد الإلكتروني: hindawi@hindawi.org
الموقع الإلكتروني: https://www.hindawi.org

تصميم الغلاف: يوسف غازي.

الترقيم الدولي: ٩٧٨ ١ ٥٢٧٣ ٢١٨٢ ٣

صدر الكتاب الأصلي باللغة الإنجليزية عام ٢٠٠٤
صدرت هذه الترجمة عن مؤسسة هنداوي عام ٢٠٢٠

المحتويات

إهداء إلى أليس وإدموند ولوك.

شكر وتقدير

لطالَما كنتُ محظوظًا على نحوٍ استثنائي بوجود الكثير من الزملاء والأصدقاء الذين منحوني وقتَهم وطاقتهم وأفكارهم لدعم هذا الكتاب وتطويره. ويجدُر بي أن أَذكُر كلًّا من ديان كويل، وإيزابيل داودي، وباربرينا ديجبي جونز، وجيريمي إدواردز، وستانلي إنجرمان، ومارك جرينبرج، ودينيس هيلتون، وديفيد هوارث، وشيلا أوجيلفي، وآن بيشو، وديانا سيبرايت، وجاك سيبرايت، وكيث ستينينج، والعديد من القراء المجهولين؛ كل هؤلاء أضافوا تعليقاتٍ مُفصَّلة على مُسوَّدة الكتاب بأكملها. بالإضافة إلى ذلك، قرأ الأشخاص الوارد ذكرُهم فيما يلي المُسوَّدة أو أجزاء منها في مراحل مُتنوِّعة أثناء الإعداد والتحضير وأتاحوا لي معلوماتٍ مُفيدة جدًّا أو ردود أفعالٍ على بعض المناقشات؛ جوزيبي بيرتولا، وسوزان بلاكمور، ووبندي كارلين، وجون كوفيل، ونيكولاس كرافتس، وصوفي دوكينز، وجيف دايتون جونسون، ودينيس إيكيرت، وجويدو فريبيل، وموراي فولتون، وآزار جات، وكارين جولد، وأندرو جورنج، وجيفري هاوثورن، وبول هيرش، ومارك إيفالدي، وكوستاس كارانتينينيس، وهيلين لافويكس، وجان ليدوك، وتانيا لورمان، وجيمس ماكويرتر، وباتريشيا موريسون، وإليزابيث موري، وفرانشيسكا نيكولاس، وأندرو شولر، وأليس سيبرايت، وإدموند سيبرايت، وفيكتور سارافيان، وكاي سيكستون. وتكرَّم الأشخاص الواردة أسماؤهم فيما يلي بسُرعة الاستجابة عند طلب النصيحة والمعلومة؛ كوشيك باسو، ورافي كانبور، وبول كلومبيرير، ولي شو تايلور. وقدَّمت جينيفر جان إسهامًا كبيرًا في الملاحظات، وثبْت المراجع، والفهرس وكذلك الكثير من التعليقات الحكيمة على متن الكتاب.

وكان من دواعي سروري العمل مع ريتشارد باجالي، مُحرِّري بدار نشر جامعة برنستون. لقد تابع مشروع الكتاب بدايةً من مراحله الأولية، وكان مصدرًا لا يَنضب من

النصائح، كما أن عنوان الكتاب كان من ابتكارِه. كما أظهر زميله بيتر دوجيرتي اهتمامًا شديدًا بالكتاب، واستفدتُ كثيرًا من خبرته كناشر وكاتب. لقد أدارت ليني شينك وكاثلين تشوفي دقة الكتاب خلال عملية الإنتاج بالإضافة إلى مهارات المراجعة الاحترافية وتنقيح النصوص لفيكي ويلسون شوارتز ومواهب التصميم لليزلي فليس. وقدمت كارولين هوليس دعمًا إداريًّا قيِّمًا.

وبفضل وساطة باتريشيا موريسون وفيليسيتي براين، بدأت كاثرين كلارك العمل وكيلةً لأعمالي قبل أن يتخطَّى تعامُلنا مجرَّد تبادل رسائل البريد الإلكتروني والمُكالمات الهاتفية. كانت ابنتي أليس ترى هذا الأمر غريبًا: «كيف تَثق في أن يُمثلك شخص لم تُقابله قط؟» ثم فكَّرَت لوهلة وأضافت قائلة: «أظنُّ أن هذا ما يدور عنه كتابك، حقًّا!» كانت مُحقة بعض الشيء: لقد حالفني الحظ في العثور على وكيلة أعمالٍ ذات مؤهلات شخصية ومهنية تفوق أي شيء يمكن أن يُنسَب الفضل فيه إلى مؤسسات اجتماعية بأكملها.

بدأتُ تأليف هذا الكتاب في كامبريدج، بإنجلترا، وأكملتُه في مدينة تولوز الفرنسية، في الأجواء البحثية الرائعة لمعهد الاقتصاد الصناعي. لقد ساهم مؤسس المعهد جان جاك لافون ومديره الحالي جاك كريمر ومديره العِلمي جان تيرول ورئيس جامعة تولوز بيرنارد بيلوك، وزميلاهم مارك إيفالدي وميشيل مورو بدَورٍ فعَّال في تمكيني من الانتقال إلى تولوز. وأنا مُمتنٌّ لهم جميعًا، وللكثير من الباحثين الآخرين في تولوز الذين جعلوها مكانًا مُحفِّزًا على المستوى الشخصي والفكري على حدٍّ سواء.

بالإضافة إلى الأشخاص المذكورة أسماؤهم أعلاه، أنا مُمتن للأشخاص الواردة أسماؤهم أدناه والذين أتاحوا لي المعلومات أو الأفكار أو الدعم العملي أو الإلهام، وأحيانًا الأمور الأربعة كلها، بطرُقٍ شتَّى لا يعرفها سواهم: ديفيد بيج، وروبرت بويد، وسام باولز، وفلورنس شوفيت، وسابرينا شودار، وبارثا داسجوبتا، وجاياسري دوتا، وجون إلستر، وروزاليند إنجليش، وإرنست فيهر، وكريستيان فيوبو، وديفيد هارت، ولوسي هيلر، وأنجيلا هوبز، وبيريجرين هوردن، وسوزان هيرلي، وجون كاي، وجوان لويس، وسيلفي ميركوسوت، وأليس ميسنارد، وجيم ميرليس، وداميان نيفين، ونيكولاس رولينز، وجيلز سان بول، ولاري سيدنتوب، وجون سوتون، وسوزي سايمز، وجون فيكرز.

لطالَما كانت إيزابيل داودي مصدرًا للدَّعم المُستمر والاستشارة بخصوص الأفكار الجديدة؛ لقد شجَّعتْني لسنواتٍ عديدة على تأليف كتاب للقارئ العادي وكثيرًا ما ساعدَتْني على مُقاوَمة الضغوط التي تدفعُني إلى التركيز على ما هو مُلحٌّ على حساب ما هو مُهم.

ولطالَما ذكَّرني أولادنا: أليس وإدموند ولوك سيبرايت، بأن العالَم من حولِنا غريب ويَحتاج إلى التفسير؛ ومن ثم أُهدي هذا الكتاب إليهم.

وفي النهاية، أودُّ أن أشكر جميع العمَّال الزراعيِّين ومُزارعي الموز والنجارين وأطباء الأسنان والمهندسين وباعة الزهور والبقَّالين وصُنَّاع حقائب اليد، والمُفتِّشين وصُنَّاع الجواهر وشاحذي السكاكين ومُشغِّلي المخارط والقابلات والحرَّاس الليليِّين وعازفي الأرغن والخزَّافين ومسَّاحي الكميات وصُنَّاع الخيزران والخياطين وفناني الوشم ومُتعهِّدي الدفن والأطباء البيطريين ومُنظِّفي الشبابيك وعازفي الإكسيليفون وصُنَّاع الزبادي وعلماء الحيوان (على سبيل المثال لا الحصر) الذين قابلتهم وتحدثتُ معهم أثناء التفكير في الموضوعات المطروحة في هذا الكتاب.

شكر وتقدير الطبعة المنقَّحة

كما ذكرتُ في الشكر والتقدير الخاص بالطبعة الأولى، فقد حالفني حظٌّ استثنائي جعَلني أحظى بمُساعَدة ونصيحة عدَدٍ كبير من الأشخاص من أجل تأليف هذا الكتاب. ونظرًا لأن الطبعة الأولى أظهرتْ أن ديوني قد تضاعَفَت، فأنا الآن مُثقَل بديون، على المستوى الفكري، أعجز عن ردِّها بلا شك. ولن تكفيَني الصفحات لأذكُر كلَّ من تعلَّمتُ منهم دروسًا قيمة، ومن ثَم سأَذكُر هنا من قدَّموا مصادر جديدة وأضافوا تعليقاتٍ مُحدَّدة لمسوَّدة الطبعة المنقحة، أو صحَّحوا أخطاءً وردت في نصِّ الطبعة الأولى؛ وهي: نيكوليتا بيراردي، وصامويل باولز، وديان كويل، وتايلر كوين، وكيمو إريكسون، وديفيد فيربيرن، وخافيير فريكساس، وهربرت جينتيس، وتشارلز جودهارت، وماركوس هالر، وإنجي هوبز، وبول هوبر، وهيلارد كابلان، وموريبل لاكوي لابارث، وليندا بارتريدج، وجان بيساني فيري، وجان تشارلز روشيت، وبوب روثورن، وأليس سيبرايت، وديانا سيبرايت، وجاك سيبرايت، وستيفن شينان، وهيلين والاس، وجاكوب ويسدورف، وديفيد ويجينز. سوزان هيرلي وجان جاك لافون هما صديقان ألهماني كثيرًا حين كنتُ أؤلف الطبعة الأولى وأفتقد نصيحتهما بشدَّة حاليًّا.

لطالَما كان ريتشارد باجالي مُحررًا رائعًا وداعمًا باستمرار، ولطالَما كان دعم بيتر دوجيرتي لهذا الكتاب مُلهمًا منذ البداية. وتُعدُّ كاترين كلارك وكيلة الأعمال الأكثر حِكمة التي قد يتمنَّاها المرء على الإطلاق. وأنا في غاية الامتنان لجون وينرايت من شركة تي آند تي برودكشنز المحدودة، على صبره ومهاراته البارعة في مراجعة النصوص وتنقيحها، وكذلك لدان دينيت على كلمة التصدير الكريمة الرائعة. وأتوجَّهُ بالشكر دائمًا إلى إيزابيل وأليس وإدموند ولوك على نقدِهم البنَّاء وصبرهم وحِسِّ دُعابتهم وحُبهم.

تصدير

تُعدُّ السيارة التي تعمل بسلاسةٍ إحدى مُتَع الحياة؛ فهي تُمكِّنُك من الوصول حيثما تريد، وفي الوقت المحدد، وبدرجةٍ كبيرة من الثقة، وغالبًا ما تصِل إلى وجهتك بأسلوبٍ أنيق، مع موسيقى تُعزَف داخل سيارتك، وتكييف يحافظ على راحتك، ونظام عالمي لتحديد المواقع يُرشدك إلى طريقك. نحن نَميل إلى اعتبار السيارات من مُسلَّمات العالم المُتقدِّم؛ إذ نتعامل معها باعتبارها أحد ثوابت الحياة، أي مصدرًا مُتاحًا لنا دومًا. نحن نُخطط لمشاريع حياتنا بافتراض أن السيارة ستكون قطعًا جزءًا من بيئتِنا المحيطة. ولكن عندما تتعطَّل سيارتك، تتوقَّف حياتك بالمعنى الحرفي للكلمة. وإذا لم تكن شغوفًا بالسيارات ومزوَّدًا بتدريبٍ تقني، فستجد نفسك معتمدًا على شبكةٍ من سائقي أوناش الإنقاذ والميكانيكيِّين وتجار السيارات وكثيرين غيرهم. وعند مرحلة مُعيَّنة، تُقرِّر استبدال سيارتك القديمة المُتهالكة بصورةٍ مُتزايدة وتبدأ بدايةً جديدة مع سيارة ذات طراز حديث. وتستمرُّ الحياة، بلا تأثُّر يُذكَر تقريبًا.

ولكن ماذا عن المنظومة الضخمة التي تجعل كلَّ هذا ممكنًا؛ الطرق السريعة ومعامل تكرير النفط ومُصنِّعي السيارات وشركات التأمين والبنوك والبورصة والحكومة؟ لطالما كانت مسيرة حضارتنا تسير بسلاسة — باستثناء بعض الوقفات الخطيرة — لآلاف السنين، لتزداد بذلك تعقيدًا وقوة. هل يمكن أن تتعطَّل المسيرة؟ أجل، يُمكن ذلك، وعندئذ إلى من يُمكننا الرجوع ليساعدنا في العودة على الطريق الصحيح مرةً أخرى؟ لا يُمكنك شراء حضارة جديدة إذا انهارَت حضارتك؛ ومن ثمَّ حريٌّ بنا أن نُحافظ على مسيرة حضارتنا. من هم المصلحون الموثوق بهم إذن؟ الساسة، القضاة، رجال البنوك، رجالات الصناعة، الصحفيون، أساتذة الجامعات! باختصار، قادة مجتمعنا أشبَهُ بالسائقين العاديِّين أكثر مما قد تظنُّ أنت؛ فهم يُسهِمون بنصيبهم على المستوى المحلِّي لتحفيز الترس خاصَّتهم في

الآلة بأكملها، بينما يَسعدون بجهلهم بالتعقيدات التي يعتمد عليها النظام بأكمله. والرؤية الضيقة التفاؤلية التي يعملون من خلالها ليسَت، كما يقول بول سيبرايت، خللًا مؤسِفًا في النظام وقابلًا للتصحيح؛ وإنما هي ظرف مواتٍ. «ترتكز» صروح البنية الاجتماعية، التي تُشكِّل حياتنا على أكثر من صعيد، على ثقتنا القاصرة النظر في أن بِنيَتَها سليمة ولا تحتاج إلى الاهتمام من جانبنا.

وعند نُقطة معيَّنة، يُقارن سيبرايت حضارتنا بمُستعمَرة للنمل الأبيض. فكلاهما عبارة عن تُحفة فنية، مُعجزات من التصميم البارع مُرتكِزة على تصميم بارع آخر، تعلو بشموخ فوق سطح ارتكاز، مجهود عدد هائل من الأفراد الذين يَتفاعَلُون معًا في تناغُم. ومن ثَمَّ، فإن كليهما ناتج ثانوي للعمَليات التطورية التي أنتجت هؤلاء الأفراد وشكَّلتْهم، وفي كلتا الحالتَين، «لم تكن» ابتكارات التصميم المسئولة عن المرونة الملحوظة والكفاءة الجديرة بالملاحَظة، بنات أفكار الأفراد؛ وإنما نتائج مُبهِجة لمساعٍ غير متعمَّدة بوجهٍ عام وقاصرة النظر، على مدار أجيال عديدة. ولكن ثمة اختلافات عميقة أيضًا. فالتعاون الإنساني هو ظاهرة دقيقة واستثنائية، تختلف تمامًا عن التعاون شِبه الغافل بين أفراد النمل الأبيض، والذي هو بالفعل غير متوقَّع نوعًا ما في العالَم الطبيعي، سِمة فريدة لسلالةٍ فريدة في عملية التطوُّر.

لقد كُتب الكثير عن «البِنية الاجتماعية للواقع» و«بنية الواقع الاجتماعي» (وهو التوصيف الأفضل كثيرًا)، إلا أنَّ مُعظمَه كتبه مُفكرون يملؤهم، مثل ملَّاك السيارات السُّذَّج، الإعجاب بالمعجزة التي يصفونها؛ ولكن ليس لديهم أدنى فكرة عن «الكيفية» التي تكونت بها هذه البنية، و«سبب» تضافر أجزائها بالطريقة التي هي عليها. تتكوَّن هذه المؤسسات، التي تُحسِّن جودة الحياة، من نظم عقائدية متفاعِلة ومتشابكة؛ بخصوص ما هو متوقَّع، وما هو غير متوقَّع، وما يدعو إلى القلق، وما يُعدُّ ضمن المُسلَّمات، وما هو ممكن، وما هو مُستحيل (تقريبًا). نحن نميل إلى اعتبار هذه البنية من البديهيات التي تؤخَذ على علَّتها، إحدى حقائق الحياة الثابتة، إلا أنها في الواقع تطوُّر حديث جدًّا، من المنظور البيولوجي، وعلى الرغم من أنها تحظى ببعض القدرات الاستثنائية من ناحية الاستقرار الذاتي، فإنها ليست منيعة كما يفترض المنطق الشائع عادةً. وكما قال عالِم الأحياء دارسي طومسون، قبل سنوات كثيرة مضَت، «كل شيء يعمل بالطريقة التي جُبل عليها؛ لأنه جُبل على ذلك.» والفكرة العميقة وراء هذه الحقيقة البديهية هي أن التقدير الشديد للتسويات والتوترات التي تشتمل عليها هذه البنية غير المتعمَّدة بوجهٍ عام هو شرط

أساسي لفهم نقاط القوة والضعف للأداة الاجتماعية التي تَعتمِد عليها حياتنا الآن كبشر. يُرتِّب سيبرايت عالَمنا الاقتصادي قطعةً تلو الأخرى، موضِّحًا سبب وجود المال والبنوك والشركات والتسويق والتأمين والضوابط الحكومية والفقر وانعدام الاستقرار السياسي، موضحًا أيضًا كيف تتولَّد المعلومات، وتُستخدَم، ويُغفَل عنها، وتُستغَل في هذا النسيج الاجتماعي المعقَّد.

ومثل الكتَّاب المعاصرين الآخَرين، يرى سيبرايت ظهور التعاون كظاهِرة، غيَّرت وجه العالَم فعلًا، تتطلَّب تفسيرًا بيولوجيًّا — تطوريًّا — محضًا، ولكنه لا يقع في فخِّ المُغالاة في التفاؤل، كما فعل البعض. ويعتمد التعاون، كما يقول سيبرايت، على «الثقة»، وهي بمثابة نوع من الغراء الاجتماعي غير المرئي تقريبًا الذي من شأنه أن يجعل المشروعات العظيمة، وكذلك السيئة، مُمكِنة، وهذه الثقة، في الواقع، ليست «غريزة طبيعية» مغروسة في أذهاننا من خلال التطوُّر. بل هي أحدث بكثيرٍ من ذلك. هي، بالأحرى، ناتج ثانوي للظروف الاجتماعية التي أصبحت في الحال ظرفَها المواتي وأهم منتوج لها. لقد طوَّرنا أنفسنا لنبلُغ مستوياتٍ متقدمة من الحضارة الحديثة، ومشاعرنا الفطرية واستجاباتنا الغريزية لا تخدُم دومًا ظروفنا الجديدة. ومن خلال الاستعانة بالهندسة العكسية لتحليل هذه البنى الاجتماعية، يستعرض سيبرايت مصدر قُوَّتها وكذلك أوجه قصورها الحقيقية والخطيرة جدًّا.

لفتت الطبعة الأولى من هذا الكتاب الانتباه؛ إذ كانت بمثابة دعوة للتفكير بطريقةٍ جديدة في ورطتنا، وهذه الطبعة المُنقَّحة تَستفيض في التفسيرات بناءً على هذا الأساس، موضحةً قوة الأفكار المطروحة من خلال تطبيقها على أزماتنا الاقتصادية الحالية، مُلقيةً بذلك ضوءًا فعالًا للغاية على الأخطاء المُغرية التي يجب أن نَتفاداها إذا كنَّا نَرغب في منع المزيد من الانهيارات الكارثية مُستقبلًا. (فعلى سبيل المثال، معاقبة المجرمين وعزل الأغبياء من السلطة هي فقط الخطوة الأولى والبسيطة نسبيًّا مما يتعيَّن القيام به؛ نظرًا لأنه يُوجَد مشكلات تنظيمية قد يتعثَّر فيها حتى القديسون والعباقرة في المستقبل.)

ومثل كتاب جارد دايموند «الأسلحة والجراثيم والفولاذ»، يتَّسم هذا الكتاب بطموح جريء؛ إذ يَستند إلى مجموعة دراسات مُبهرة من علومٍ شتَّى؛ كالتاريخ وعلم الأحياء وعِلم الاجتماع وعِلم النفس بالإضافة إلى عِلم الاقتصاد، ويتحدَّى التصوُّرات الضيقة الأفق للمُفكِّرين في كل هذه المجالات، مُستفيدًا في الوقت نفسه من نتائج أبحاثهم استفادةً كبرى. يتَّصف خيال سيبرايت بالقوَّة بقدر عِلمه؛ إذ يُقدِّم وجهات نظر جديدة في كل صفحة

تقريبًا من صفحات كتابه. فهو عبقري في عقد المُقارنات: كيف يَتشابه الاتِّصاف بالثراء مع الاتِّصاف بالتعقيد، ولماذا تُوجد قطارات بدون سائقين، ولكن لا تُوجَد طائرات بلا طيَّارين؟ ويذكر، على نحوٍ مُفزِع، أنه لا يتعين عليه أن يكبِتَ رغبة مُلحَّة لقتل النادل والحصول على وجبته مجانًا، وهو إغراء يصعب بالتأكيد على أبناء عمومتنا، قرود الشمبانزي، مقاومته. هذا الكتاب هو العرض الأوضح والأكثر إقناعًا، فيما صادفت، لتأثير التفكير الاقتصادي وأهميته، كما يُعدُّ كتابًا تمهيديًّا مثاليًّا عن عِلم الاقتصاد، إذ يخلو تمامًا من المصطلحات المعقدة، ويتضمَّن تفسيرات سَلِسة ومُفعَمة بالحيوية لجميع المفاهيم الأساسية. ويكاد سيبرايت لا يترك صفحةً من كتابه دون أن يدحض المُعتقدات الشائعة ويوضِّح بسهولة المفاهيم التي يُساء فهمها بأمثلةٍ بارعة. فعلى سبيل المثال، يذكُر أن الأطفال، في المُتوسِّط، «أقل» ذكاءً من آبائهم قليلًا، ولكن آباءهم، في المتوسط، «أكثر» ذكاءً من أجدادهم قليلًا! كيف يُمكن أن يكون هذا؟ إذا كان هذا يُربكك، إذن فأنت لم تفهم بعد كيف يشقُّ التطوُّر طريقه الوعر على مُنحدَرات الجدارة. يطرح سيبرايت أسئلةً لم تَخطر أبدًا على بالك، وإجاباتها ليست واضحة مطلقًا، إلا بنظرةٍ استرجاعية.

فكِّر مرة أخرى في مُستعمرة النمل الأبيض. يُمكننا نحن، البشر المُراقِبين، أن نُقدِّر تميزها وتعقيدها بطرُق تفوق قدرات الجهاز العصبي لسكانها من النمل. كما يُمكننا أيضًا أن «نطمح» إلى بلوغ منظورٍ سامٍ مُماثل في عالَمنا الاصطناعي، وهو إنجاز لا يستطيع تخيُّله سوى البشر. وإذا لم نُفلح، فإننا نخاطر بتفكيك إبداعاتنا الثمينة رغم حُسن نوايانا. والكثير من الأشياء التي نَعتبرها مجرد «بديهيات» ثبَت أنها لا يُعوَّل عليها؛ ومن ثم علينا أن نُعيد التفكير في الأمر برمته بدءًا من أول المبادئ. وتلك هي المهمة التي يضطلع بها هذا الكتاب المهم جدًّا.

دانيال سي دينيت
المدير المشارك لمركز الدراسات المعرفية
أستاذ الفلسفة بكلية أوستين بي فليتشر،
جامعة تافتس

الثقة والذعر: مقدمة الطبعة المنقحة

الثقة الاجتماعية والأزمات المالية

تتَّسم المجتمعات الحديثة بالهشاشة؛ فثمَّة لحظات نادِرة ولكن خطيرة تتسبَّب حينها رياح جديدة، تهبُّ فجأة من جهةٍ غير مُتوقَّعة، في انهيار صروح تبدو صلبةً من الناحية الظاهرية. ومثل هذه الانهيارات لا تقلُّ في خطورتها حين تتعلَّق بكياناتٍ معنوية في حياتنا الاجتماعية. الأعراف غير الرسمية والمؤسسات الرسمية التي تضمَن أن الثقة تحلُّ محلَّ الشك المتبادَل. وربما يكون الدافع للانهيار من الخارج، كما في وقتِ الحروب، أو ربما يبدأ من الداخل، على نحوٍ أكثر غموضًا، من خلال تحوُّلٍ سِرِّي للتوجُّهات المشتركة التي تُثير شكًّا مفاجئًا في الثقة التي كانت تُعتبَر فيما مضى من المُسلَّمات. وسواء أكانت النتيجة تفشِّيًا لعُنفٍ مادي أو انهيارًا لاقتصادٍ تبادُلي، فإن فَهم تلك التطورات الخفية وظهورها المفاجئ للعيان هو أحد التحديات الكبرى أمام قُدرتنا على فَهم العالَم الذي نعيش فيه.

كانت الأزمة المالية التي بدأت في عام ٢٠٠٧ أحد هذه الانهيارات. كانت صدمةً شديدة، ليست فقط لواضِعِي السياسات المُسيطرين الذين كانوا يُهنِّئون أنفسهم على فترةٍ طويلة من النمو الاقتصادي المُستقر في مُعظَم أنحاء العالم؛ ولكن أيضًا لكثيرٍ من العمال والمُدَّخرين والمُستثمرين الذين كانوا قد كَفُّوا ببساطة عن الشعور بالقلق حيال مُستقبلهم. وفي غضون أشهرٍ قليلة، شهد العالم تهافُتًا على سحْب الودائع المصرفية من بنكٍ بريطاني لأول مرة منذ القرن التاسع عشر، وأول انخفاض مُستمر في أسعار المنازل الأمريكية طيلةَ العشرين سنة التي حُوفِظ فيها على المؤشرات المنهجية، وانهيار قيمة الأسهُم المُتداوَلة في أسواق الأسهم العالَمية بأكثر من النصف، وتجميد نشاط سوق الإقراض بين البنوك. وفي غضون عامين، وقعتْ خسائر للقروض الأمريكية قدَّرها صندوق النقد الدولي بنحو ٩ آلاف دولار تقريبًا

لكل رجلٍ وامرأة وطفل في الولايات المتحدة الأمريكية،[1] وحدث أكبر تراجُع في إنتاج كُبرى الدول الصناعية منذ فترة الكساد الكبير. هذا يَجعلنا نطرح أسئلةً على غرار: أي نوع من الذُّعر كان هذا؟ ماذا كانت أسبابه الخفية؟ وما الذي دفع إلى ظهورها على السطح؟

يتناول هذا الكتاب الثقة التي تُشكِّل أساس حياتنا الاجتماعية، ويتناول على وجه التحديد ما يُمكِّنُنا من أن نثق في أشخاصٍ غرباء تمامًا عنا بشأن وظائفنا، ومدَّخراتنا، وحتى حياتنا. كما يتناول أيضًا ما يحدُث حين تنهار تلك الثقة، كما حدث مؤخرًا في القطاع المصرفي وكما حدث عبر عدَّة أزمنة من تاريخنا، وما ترتَّب عليه أحيانًا من عواقب وخيمة. لطالَما افتُتِن المؤرِّخون وعلماء الاجتماع بنوبات الذعر الاجتماعي،[2] وكلما كانت الأسباب أكثر غموضًا، ازداد افتتانُهم بها. ما الذي دفع المجتمَعات في جميع أنحاء أوروبا من القرن الخامس عشر إلى القرن السابع عشر إلى الحُكم على مئات الآلاف من الأشخاص، الكثير منهم سيدات مُسنَّات وغريبات الأطوار، بأنهن ساحرات خطيرات يَستحِقن التعذيب والإعدام؟ والإجابة ليست «اللاعقلانية»: فإن كان بإمكان نيوتن ولوك أن يُؤمِنا بالسحر، إذن فلم يَحمِ الذكاء والمنظور العِلمي من الشعور بالذُّعر. ما الذي دفع الحكومة البرازيلية عام ١٨٩٧، بتحريضٍ من الصحافة والرأي العام، إلى قتْل عدة آلاف من أتباع المُتصوِّف الديني أنطونيو كونسيلهيرو، الذي كان قد انسحب إلى مُستعمَرة كانودوس البعيدة ليكون بعيدًا عن طريق العالَم؟ لماذا استجاب الآلاف من الكوسيين عام ١٨٥٦ إلى نبوءة فتاةٍ مُراهِقة تُدعى نونجكاووس بذبح مئات الآلاف من الماشية، ممَّا أدَّى إلى حدوث مجاعةٍ ربما أودَت بحياة ما قد وصل إلى ثلاثة أرباع السكان؟[3] ولكي نَستشهد بأمثلةٍ أقلَّ عنفًا أثارت اهتمام علماء الاجتماع؛ لماذا اقتنع سكان مدينة أورليانز في مايو ١٩٦٩ بأن عملية خطف الشابات على نطاقٍ موسَّع وإجبارهن على ممارسة الدعارة كانت بتدبيرٍ من أصحاب ستة محلَّات لبيع الفساتين بوسط مدينتِهم؟[4] دائمًا ما يُوجَد أفراد يكونون عُرضةً لنزوات الخلل والارتياب في كل المجتمعات وفي جميع الأزمنة التي تَوافَرَ لدينا سجلَّات لها، إلا أنَّ أغلب المُجتمَعات الحديثة الكبرى استطاعت عادةً أن تَحصرهم، أو، على الأقل، أن تحصُر نزواتهم في أضيق الحدود. إذن، لماذا يتعدَّون تلك الحدود أحيانًا ويصيرون جزءًا من التيار السائد؟

لم تؤدِّ الأزمة المالية لعام ٢٠٠٧ إلى عُنفٍ واسع النِّطاق بعد، في حين أنه ربما كانت فترة الكساد الكبير في ثلاثينيَّات القرن العشرين تتحمَّل جزءًا من مسئولية اندلاع الحرب العالمية الثانية، فمن الحماقة أن نَنهمِك في تهنئة أنفسنا قبل الأوان. إلا أنَّ هذه الأزمة ليست مجرَّد نوبة ذُعرٍ مثل الأزمات الأخرى. ربما كان سكان كانودوس سيُواصِلون العيش بسلام

إلى الأبد بشكْلٍ أو آخر، لو أن أبناء وطنهم كانوا على استعدادٍ لتركهم وشأنهم. ولم يُجبِر شيء سكانَ أوروبا أوائل العصر الحديث على تصعيد الأمر بمثل هذه الوحشية القائمة على شكوكهم تجاه غرابة أطوار بعض مُواطِنيهم ذوي الحظ السيِّئ. ورغم أن نزوات اختطاف النساء ظهرت على نحوٍ مُتكرِّرٍ على مرِّ التاريخ، فلم يكن لدى سكان مدينة أورليانز سبب مُقنع ليَستسلمُوا لتلك النزوات في عام ١٩٦٩. غير أنَّ الأزمة المالية لعام ٢٠٠٧ لم تظهر من العدَم وسط سماءٍ صافية بلا غيوم؛ بل استغرقتْ وقتًا لتنشأ، وتلَت حالة ازدهار غير مُستدامة، لا يُمكن فهم تدهور مُستوى الثِّقة أثناء الأزمة إلا في ضوء البنية المُهترئة لتلك الثقة. إنَّ فهم السبب وراء أنَّ حالة الازدهار لم تكن مُستدامة هو السبيل إلى فهم نوبة الذعر التي أعقبت هذا الازدهار. كما أنه السبيل إلى فهم كيف تُبنى بِنْية مُستدامة من الثقة الاجتماعية.

تُعدُّ الأزمة المالية مثالًا على موضوع هذا الكتاب وحالة اختبارية له. فمؤسسات حياتنا الاجتماعية تُشَكِّل أساس الثقة التي نضعها في الغرباء. وأحيانًا إذا وُضِعت تلك الثقة في غير محلها، فإن السبب يعود إلى أن هذه المؤسسات، في أغلب الوقت، تؤدي مُهمة استثنائية للغاية لدرجة أنَّنا نَسِينا تمامًا أن الثقة في الغرباء هي في الأصل مُعجِزة. ببساطة، الثقة في الغرباء هي أكثر شيءٍ مُنافٍ للطبيعة يُمكن أن نفعله. الأمر يُشبه لغةً أجنبية تعلَّمنا تحدُّثها بكل ثِقةٍ لدرجةٍ لم نَعُد نَلتفِت إلى أخطائنا الحتمية والالتباسات الفاضحة التي تنشأ عنها أحيانًا. ولكي نَفهم السبب في أنَّ هذا الأمر يُعَدُّ مُنافيًا للطبيعة جدًّا والسبب في أننا مع ذلك نتعلَّم كيف نثق في الغرباء عمومًا وببساطة بالغة، علينا أن نتعمَّق أكثر في استرجاع ماضينا التطوُّري.

التجربة الكُبرى

حياتنا اليومية أغرب ممَّا نتخيل، وتستند إلى أُسس هشَّة. هذه هي الرسالة المُذهلة التي نستخلِصها من تاريخ تطوُّر البشرية. إن وجودنا، بأعدادنا الغفيرة وما نمتلِك من نشاطٍ صناعي وشبكات تواصُل، ليس نتيجةً تدريجية وحتمية لتطوُّر البشر عبر ملايين السنين. إنه يرجع، عِوَضًا عن ذلك، إلى تجربةٍ استثنائية بدأت قبل عشرة آلاف سنة فقط. (يعادل هذا نحو دقيقتين ونصف مضَتْ بمقياس ساعةٍ مُكوَّنة من ٢٤ ساعة بدأت تعمل حين تشعَّب تطوُّرنا عن بقية أنواع المملكة الحيوانية). لم يَكن بوسع أحدٍ أن يتوقَّع هذه التجربة من خلال مُراقَبة مسار تطوُّرنا السابق، إلا أن من شأنها أن تُغير إلى الأبد وجهَ الحياة

على سطح كوكبنا؛ إذ إنه في تلك الأثناء، بعد نهاية العصر الجليدي الأخير، بدأ استقرار أحد أكثر الأنواع عُدوانيةً ومُراوَغةً ونهبًا في المملكة الحيوانية بأكملها. كان هذا النوع هو أحد أنواع القِرَدة العُليا؛ قريب الشَّبَهِ بالشمبانزي والبونوبو، وأحد الناجين المحظوظين من الانقراض الذي أباد فروعًا عديدة واعِدة أخرى من فصيلة الشمبانزي.[5] ومثل الشمبانزي، كان هذا النوع نوعًا عنيفًا وسريع الحركة وشديد الارتياب تجاه الغرباء، واعتاد الصيد والقتال في جماعاتٍ تتكوَّن من أقارب مُباشرين بالأساس. ومع ذلك، بدلًا من التجوُّل بحثًا عن الطعام، بدأ بتكوين قُطعانٍ وزراعة محاصيل وتخزينها في مُستعمرات قيَّدت من حركة هذا القِرد الأعلى وجعلتْه عُرضةً لجذب انتباه نفس الغرباء الذين قاتلَهم أو هرب منهم. في خلال بضعِ مئاتٍ من الأجيال، وهي لا تعدو بُرهة لالتقاط الأنفاس في زمن التطوُّر، كوَّن هذا النوع تنظيماتٍ اجتماعية ذات تعقيد مُذهِل. ليست مجرَّد مُستعمرات قروية وإنما مُدن وجيوش وإمبراطوريات وشركات ودولٌ قومية وحركات سياسية ومُنظَّمات إنسانية، بل ومجتمَعات افتراضية على شبكة الإنترنت. والآن صار نفس القرد الأعلى، الحذِر والسفَّاك للدماء والذي كان يتجنَّب الغُرباء على مدار تاريخه التطوُّري، يعيش ويعمل ويتحرَّك وسط ملايين من الأشخاص الغرباء عنه تمامًا.

«الإنسان العاقل» هو الحيوان الوحيد الذي يَنخرِط في مشاركةٍ مدروسة للمَهام — أو تقسيم العمل كما يُعرف أحيانًا — بين أفراد لا تَجمعهم صِلة وراثية من نفس النوع.[6] إنها ظاهرة استثنائية ومُمَيِّزة للبشر كاللغة ذاتها. يتقاسَم أغلب البشر الآن حصَّةً كبيرة من مُؤَن حياتهم اليومية مع آخَرين لا تربطهم بهم صِلة دمٍ أو نسَب. وحتى في المُجتمعات الريفية الفقيرة يَعتمِد الناس بشكلٍ كبير على أشخاص ليسوا أقرباء من أجل الحصول على الطعام والملبس والدواء والحماية والمأوى. وفي المدن، أغلب هؤلاء الأشخاص الذين يُمثلون أهمية حيوية لبقائنا هم أشخاص غرباء عنَّا تمامًا. ولا تعرف الطبيعة أمثلةً أخرى لمثل هذه الاعتمادية المُتبادَلة والمُعقَّدة بين الغرباء. صحيح أن تقسيم العمل يحدُث بين بعض الأنواع الأخرى، مثل الحشرات الاجتماعية، لكنه يحدُث في الأساس بين أقرب الأقرباء؛ فالشغَّالات في خلية النحل أو مُستعمَرة النمل هنَّ أخوات. وتُوجَد بعض حالات للتعاون الظاهري بين مُستعمَرات النمل نجدها بين الملكات اللواتي لا تجمعهُنَّ صِلة بعضهنَّ بالبعض، رغم أن تفسير هذه الظاهرة يظلُّ مُثيرًا للجدل.[7] بيد أنه لا يُوجَد جدال حول السلاسة النسبية التي يمكن أن يُفَسَّر بها تطوُّر عملية التعاون بين الأقارب المُباشرين؛ تُعرَف الآلية باسم نظرية اصطفاء الأقارب.[8] أظهرت هذه النظرية أن التعاون من خلال تقسيم العمل بين

الأقارب المُتشابِهين وراثيًّا من المُرجَّح أن يكون مُفضَّلًا من قِبَل الانتقاء الطبيعي، حيث إن الأقارب المباشرين يتشاركون في نسبةٍ كبيرة من الجينات، بما فيها الطفرات الجينية، الجيدة والسيئة على حدٍّ سواء.[9] إلا أنه سيكون مُثيرًا للدهشة جدًّا أن ينشأ التقسيم التعاوني المنهجي للعمل بين أفرادٍ لا تجمعهم صِلة وراثية؛ لأنَّ الأفراد ذوي الطفرات الجينية التي تُفضِّل نزعات التعاون قد يساعدون الآخرين ممَّن ليس لديهم مثل هذه النزعات ولا يُقدِّمون شيئًا في المقابل. وكما هو مُتوقَّع، لم يَنشأ التعاون من أجل التقسيم الدقيق للعمل بين أفراد لا تَجمعهم صِلة قرابة في أي نوعٍ من الكائنات قطُّ باستثناء البشر.

صحيح أن بعض الأنواع تُمارس درجةً قليلة من التعاون بين أفراد لا تَجمعهم صِلة قرابة؛ وذلك لأداء مهامَّ دقيقة جدًّا.[10] فلقد لوحظ هذا بين أسماك أبو شوكة والخفافيش مصَّاصة الدماء والأُسُود مثلًا، رغم أن هذا يحدُث فقط في مجموعاتٍ صغيرة جدًّا.[11] إلا أنَّ هذه الصور الأولية للتعاون تحمِل تَشابُهًا كبيرًا مع التقسيم الدقيق للعمل بين البشر من الأقارب، وغير الأقارب، والغرباء تمامًا؛ مِثلما تؤدِّي صيحات الصيد التي يُطلِقها قرود الشمبانزي نفس دَور اللغات الشديدة التعقيد التي يتحدَّثها البشر في جميع أنحاء العالَم. تزخَر الطبيعة أيضًا بأمثلةٍ على الاعتمادية المُتبادَلة بين الأنواع «المختلفة»؛ مثل تلك التي بين أسماك القِرش والأسماك المُنَظِّفة (وهذا يُعرَف باسم التكافُل).[12] إلا أن أفراد نفس النوع يعيشون في البيئة ذاتها ويأكلون الطعام ذاته ويسعون — تحديدًا — وراء الفُرَص الجنسية ذاتها؛ ومن ثَمَّ فهم مُتنافِسون على كل هذه الأشياء بصورةٍ أكثر شِدَّة عن أفراد نَوع مُختلِف عنهم. ولا تُوجَد في الطبيعة أمثلة أخرى على أفرادٍ من نفس النوع لا تربطهم صِلة قرابة — مُنافِسين وراثيِّين مدفوعين بالغريزة والتاريخ على قتال بعضهم لبعض — يَتعاونون في مشروعاتٍ بهذا القدْر من التعقيد وتتطلَّب درجة عالية من الثقة المُتبادَلة مِثلما يفعل أفراد الجنس البشري.

لا يتسنَّى لنا العثور على حلٍّ لهذا اللُّغز في عِلم الأحياء التطوُّري وحدَه. فمدة عشرة آلاف سنة هي مدة قصيرة جدًّا لكي تتطوَّر التركيبة الجينية الخاصة ب «الإنسان العاقل» تطوُّرًا شاملًا في مُحيطاتها الاجتماعية الجديدة. فلو كان من المُمكن بطريقةٍ أو أخرى أن تجتمع بأجدادك المُباشرين من نفس جنسك — أبيك وأبي أبيك وهلُمَّ جرًّا إذا كنت ذكرًا، وأُمِّكِ وأم أمكِ وهلمَّ جرًّا إذا كنتِ أنثى؛ بحيثُ إنَّ كل جيلٍ يُمثله فردٌ واحد وصولًا إلى فجر عصر الزراعة — فإنه بإمكانك وجميع هؤلاء الأفراد أن تَسعكم بأريحية قاعة مُحاضرات متوسِّطة الحجم.[13] ولَتَعَرَّفَ نِصفُ عددِكم فقط على اختراع العجلة، ولتَعرَّف

١ بالمائة فقط منكم على اختراع السيارة. إلا أنَّ درجة التَّشابُه بينكم — من الناحية الوراثية والجسدية والغريزية — ستكون أكبر من أي مجموعةٍ من رجال أو نساء العصر الحالي، الذين ربما يكونون قد اجتمَعُوا في هذا المكان بالصدفة. وصحيح أن بضعة جيناتٍ مُهمة صارت مُنتشِرة بين جموع البشر بسبب الضغوط الانتقائية القوية بصورة استثنائية عبر العشرة آلاف سنة الأخيرة، وتشتمل الأمثلة على جينات مُقاومة لمَرَض الملاريا في مناطق صار فيها ذلك المرض مُستوطنًا، وجينات البشرة البيضاء والشعر الأشقر في شمال غرب أوروبا؛ حيث أشعَّة الشمس نادرة، وجينات عدم التحسُّس من اللاكتوز — أي القدرة على هضم اللاكتوز — لدى البالِغين في أجزاء من العالَم كانت الماشية والخراف مُستأنَسة فيها في وقتٍ مُبكِّر عن غيرها.[14] بل إنه من المُرجَّح أن سرعة تطوُّر الجينات البشرية تَسير بخُطًى أسرع كثيرًا على مدار العشرة آلاف سنة الأخيرة عمَّا كان يحدُث سلفًا، لا لشيء إلا لأنَّنا قد واجهنا تغيُّراتٍ صعبة في بيئتنا أثناء ذلك الوقت.[15] كذلك تأثَّرت أجسادُنا تأثُّرًا عميقًا جرَّاء تحسُّن جودة التغذية وغيرها من التطوُّرات البيئية عبر القرون. ولا يزال من الصعب تمييز الاختلافات البيولوجية بينك وبين أبعد جدٍّ لك — باستثناء بعض الأبعاد الخارجية مثل طول القامة وربما لون البشرة — عن الاختلاف العشوائي ضمن أفراد المجموعة. فإذا كنتَ تقرأ هذا الكتاب على مَتن قطار أو طائرة، فهذا يعني أنَّ أبعد جدٍّ لك من العصر الحجري الحديث كان على الأرجح يُشبهك، من الناحية البيولوجية، أكثر من الغريب الجالس بجوارك الآن.

ومع ذلك فلدى عِلم الأحياء التطوُّري أمرٌ مُهم يُخبرنا به. كان من الضروري أن يَستند تقسيم العمل بين أفراد الجنس البشري إلى عِلم وظائف الأعضاء وعِلم النفس اللذين تطوَّرا ليُواجها مجموعةً مختلفة تمامًا من المشكلات الإيكولوجية. وكانت هذه المشكلات هي تلك التي واجهَها مجتمع الصيد وجمْع الثمار، بالأساس في غابات السافانا الأفريقية، عبر ستَّة أو سبعة ملايين من السنين تفصلنا عن آخِر جدٍّ مُشترك بيننا وبين قرود الشمبانزي والبونوبو. وفي فترةٍ ما أثناء المائتي ألف عام الأخيرة أو نحو ذلك — أي أقل من واحدٍ على ثلاثين من إجمالي ذلك المدى الزمني — حدثَت سلسلة من التغييرات، الضئيلة من وجهة نظر علماء الوراثة، والكبيرة على نطاق الإمكانات الثقافية، جعلت البشَر قادِرين على استغلال مَهارات التفكير المُجرَّد والتفكير الرمزي ومهارات التواصُل.[16] ويَنطوي تحديد توقيت حدوث هذه التغييرات على مسائل صعبة فيما يتعلَّق بالتأريخ،[17] ولكن نظرًا لأن جميع البشر يَشتركون في هذه القدرات التي تسبَّبت فيها التغييرات الجينية فإنها على الأرجح

حدثت قبل ١٤٠ ألف سنةٍ مضَت على الأقل. ولكن عُثر على أول دليل على القدرات الثقافية الجديدة التي نشأت من هذه التغييرات في رسومات الكهوف ومُتعلِّقات المقابر وغيرها من الحُليِّ الرمزية التي تركتْها مُجتمَعات الصيد وجمع الثمار للإنسان الحديث تشريحيًّا (إنسان الكرومانيون، كما يُعرَف أحيانًا)، الذي لا يَزيد عمره عن ستين أو سبعين ألف عام، وأغلبها أحدث بكثير. ويبدو أن هذه القدرات جعلت الانتقال إلى الزراعة والاستيطان مُمكنًا بمجرَّد أن صارت الظروف البيئية مُواتية، وهذا بعد نهاية العصر الجليدي الأخير. وبالفعل تُوحي حقيقة أن الزراعة قد اخُترعت على نحوٍ مُستقل سبع مرات على الأقل، في فتراتٍ زمنية مُتقاربة، وفي أماكن مُختلفة من العالَم، بأن الأمر كان مُحتملًا جدًّا؛ بل وربما كان حتميًّا بشكلٍ أو آخر.[18] أيضًا مكَّنت هذه القُدرات البشر من وضع القواعد والعادات الاجتماعية التي من شأنها أن تُقيِّد نزعاتهم العنيفة وغرائزهم المُتقلِّبة بالقدْر الكافي لجعل المجتمع مُحتملًا على نطاقٍ أكبر وأكثر تقليدية. ووضعت الأساس لتراكم المعرفة التي من شأنها أن تُقدِّم للإنسانية جمعاء مُستودعًا لمهاراتٍ مشتركة تفُوق بكثيرٍ المهارات المتاحة لفردٍ واحد. إلا أن هذه القدرات الثقافية لم تتطوَّر «بسبب» قيمتِها فيما يتعلق بجعل التقسيم الحديث للعمل مُمكنًا. على العكس تمامًا: المجتمع الحديث عبارة عن تجربة نفعية، ترسَّخت في النفسية البشرية التي كانت قد تطوَّرت بالفعل قبل أن يُضطرَّ الإنسان إلى التعامُل مع الغرباء بأيِّ طريقةٍ منهجية. الأمر أشبَهُ برحلةٍ إلى البحر المفتوح لأشخاصٍ لم يتكيَّفوا قطُّ مع أيِّ بيئةٍ أخرى سوى اليابسة.

حُجَّة هذا الكتاب

تستكشف الفصول التالية ما جعل هذه التجربة الاستثنائية مُمكنة والسبب في أنها لم تنهَرْ رغم كل الصعاب. كما تَستكشِف أيضًا السبب في أنها يُمكن أن تنهار في المستقبل، وما يمكن فِعله لمنع حدوث هذا. يوضح الجزء الأول السبب في أن تقسيم العمل يُشكِّل تحدِّيًا يصعُب علينا تفسيره. ويتناول الطريقة التي يعتمد بها بعض أبسط أنشطة المجتمع الحديث على شبكاتٍ معقَّدة من التعاون الدَّولي وهي التي تُؤدِّي وظيفتها دون أن يتولَّى أحد المسئولية بالكامل. وهي، على العكس من ذلك، تعمل من خلال أن تستخرج من المُشاركين فيها ضِيق أُفُق، أو رؤية نفَقِيَّة، لا تتوافَق مع رؤيةٍ واضحة وموضوعية لأولويات المُجتمع ككل. ويبدو صعبًا تصديق أنَّ شيئًا مُعقَّدًا كالمجتمع الصناعي الحديث يُمكن أن ينجح

على الإطلاق بدون وجود عقْل مُدبِّر شامل، ولكن منذ صدور أعمال عالِم الاقتصاد آدم سميث في القرن الثامن عشر، توصَّلنا إلى إدراك أن الأمور تَسير هكذا بالضبط. ومثل طلاب الطب الذين يدرسون جسم الإنسان، علينا أن نَفهم ونَندهِش من درجة التعاون التلقائية التي تظهر في المُجتمعات الإنسانية قبل حتَّى أن نتمكَّن من البدء في دراسة أمراضها. وهذا التنسيق يحدُث بكلِّ بساطةٍ بسبب استعداد الأفراد للتعاون مع الغرباء بعدَّة طرُق بسيطة ولكنها ذات أهميةٍ كبيرة جدًّا على مُستوى الجماعة.

ويتناول الجزء الثاني من الكتاب ما يَجعل هذا التعاون مُمكنًا، بوضع التركيبة النفسية التي ورثناها من أجدادنا من مُجتمَع الصيد وجمع الثمار في الاعتبار. وتتألَّف الإجابة من المؤسَّسات؛ مجموعات من قواعد السلوك الاجتماعي، بعضها رسمي والكثير منها غير رسمي، تستند إلى غرائز القِرَدة العُليا الحَذِرة والسفَّاكة للدماء بطرُقٍ جعلت الحياة بين الغرباء ليست فقط صالحةً للاستمرار، وإنما جذَّابة وواعدة بالرفاهية أيضًا. أتاحَت قواعد السلوك هذه لنا التعامُل مع الغرباء من خلال إقناعنا، عمليًّا، بالتعامُل معهم كأصدقاء اعتباريِّين. صُمِّمت بعض المؤسَّسات التي جعلت هذا ممكنًا بِوعيٍ وترابُط، إلا أن الكثير منها تطوَّر بالتجربة أو كناتجٍ ثانوي لمحاولات إنجاز شيءٍ مختلف تمامًا. ولا يستطيع أحد أن يدَّعي أنها «أفضل» مؤسساتٍ استطاع البشر ابتكارها على الإطلاق. إنها ببساطة المؤسَّسات التي تَصادف تجربتها، والتي تصادَفَ استمرارُها وانتشارها بالوضْع في الاعتبار نفسية الكائنات التي جرَّبتها وتركيبها الفسيولوجي.[19]

يبدأ التفسير بتوضيح الكيفية التي تجعل تقسيم العمل يُسفر عن فوائد عظيمة لصالح تلك المجتمعات التي تستطيع تنفيذه. وتأتي هذه الفوائد بالأساس من التخصُّص، وتقاسُم المخاطر، وتراكُم المعرفة. إلا أنَّ المميزات التي تعود على المجتمع لا يمكن أن تُفسِّر السبب في نشأة تقسيم العمل. علينا أيضًا أن نَفهم السبب وراء اهتمام الأفراد بالمشاركة. فتقسيم العمل يحتاج إلى القوة في مواجهة الانتهازية؛ ذلك السلوك الذي ينتهِجُه أولئك الذين يسعون إلى الاستفادة من جهود الآخرين دون الإسهام بأي شيءٍ من جانبهم. بعبارةٍ أخرى، يتعين على المشاركين أن تكون لديهم القُدرة على الثِّقة بعضهم ببعض؛ ولا سيما بأولئك الذين لا يعرفونهم. وهذا أمر يتَّسِم بأهمية خاصة؛ لأن تكلفة وضع الثقة في غير محلِّها قد تكون باهظة؛ فالخسارة لا تكون للمَوارد الاقتصادية وحسْب، وإنَّما لحياتنا. وكما تصِف فصول الجزء الثاني، لم تكن المُفترِسات الأكثر فتكًا بنا في غابات السافانا الأفريقية حيواناتٍ لاحمة ضخمة وإنما بشرًا آخَرين مثلنا؛[20] كانت مستويات العنف اليومي

أعلى بكثيرٍ جدًّا مما هي عليه الآن في جميع أنحاء العالَم المعاصر تقريبًا؛ فنحن من نَسل أولئك الذين ساعدتْهم حصافتهم وحِكمتهم على البقاء على قَيد الحياة في هذه البيئة المُهلِكة؛ ومن ثمَّ فليس من المُستغرَب إن كانت نفسيَّتُنا الموروثة لا تتواءَم أحيانًا مع مُثُلنا العُليا.

ومع ذلك، تأسَّس التعاون الاجتماعي وعلى نِطاق لم يكن بوسع أسلافنا تخيُّله. وحدث ذلك من خلال مؤسسات قوية؛ قوية من حيث إن الأفراد الذين يعملون بداخلها هم مَحلُّ ثقةٍ للقيام بما يتوقَّعه منهم الآخرون. وبوضع الحقائق الخاصة بالنفس البشرية في الاعتبار، تضمن هذه المؤسَّسات أنَّ التعاون لا يتمُّ وحسب، وإنما يُعتمَد عليه بالدرجة الكافية أيضًا لجعل الآخرين مُستعدِّين لاعتبار وجوده من البديهيات، أغلب الوقت على الأقل. وسيُشرَح مثال على هذه المؤسسات البشرية القوية بالتفصيل؛ وهو مؤسَّسة المال. ومثال آخَر هو النظام المصرفي. سنُلقي نظرةً على أُسس الثقة في المؤسَّسات المالية، ونَفحص التوازن الدقيق بين المُحفِّزات الفطرية التي تحثُّ الأفراد على إبراز جدارتهم بالثقة للآخرين والحاجة إلى رقابة خارجية لفرْض الثقة. وتَعتمِد المؤسسات الفعَّالة على حدٍّ أدنى من الرقابة الخارجية، مع العِلم بأن القليل من الرقابة الخارجية يُمكِن أن يجعل المُحفِّزات الفطرية تُحقِّق نجاحًا كبيرًا.

وكما ذكَّرتنا الأزمة المالية الأخيرة على نحوٍ مؤلِم، كثيرًا ما تُوضَع مثل هذه الثقة بالمؤسسات في غير مَحلِّها على نحوٍ خطير. إذن، ما الخطأ الذي حدث في الأزمة المصرفية الأخيرة؟ الإجابة هي أنَّ الخطأ الذي حدث كان نتيجةً مفهومة لما يسير على نحوٍ صحيح، في معظم الظروف؛ إذ يُتيح النظام المصرفي الفعَّال لمعظم الناس، وفي أغلب الوقت، ألا يقلقوا بخصوص ما يحدُث لمُدَّخراتهم وأن يتركوا لآخرين أمر القيام بتقديراتٍ سليمة لعنصر المخاطرة. ومثل جهاز الطيران التلقائي، يُتيح هذا النظام للناس ألا يُعيروا المخاطر الانتباه حتى وإن كان لديهم الكثير على المحك. وهذا أمر جيد جدًّا؛ ففي العالم الحديث المُعقد، سنُثقِل كاهلنا لو حاولنا أن نُعير كل مخاطرةٍ مُحتملة تهدِّد أمننا وسعادتنا الانتباه. ولكن، مثل جهاز الطيران التلقائي أيضًا، قد يُغري نظام مصرفي فعَّال حتى أولئك الذين من المُفترَض أن يكونوا مُتيقِّظين ليَستسلموا للنوم أثناء فترة مُراقبتهم. في النهاية، حدثت أزمة مصرفية؛ لأنَّ أناسًا كثيرين للغاية وضعوا قدرًا أكبر من اللازم من الثقة في تقديرات الآخرين بشأن المخاطرة،[21] رغم أن هذه الثقة في تقديرات الآخرين بشأن المُخاطَرة، إلى حدٍّ معين، هي بالضبط ما يُتيح لنا النظام المصرفي أن نفعله.

وتُوضِّح باقي فصول الجزء الثاني بالتفصيل هذه الفكرة؛ وفحواها أنَّ التعاون الإنساني قائم على تَبنِّي نمطٍ ما من الرؤية الضيقة. ولا تنشأ الثقة الاجتماعية واسعة النطاق برغم أوجُهِ قصور الرُّؤى المُستقلة للأفراد وحسْب، بل إنها «تتطلَّب» هذه الرؤية الضيِّقة لكي تستمر. هذا لأن الآليات الأكثر فعالية لضمان الثقة لا تَعتمِد فقط على المُحفِّزات وإنما تَعتمد أيضًا على غرس القِيَم داخل الأفراد من خلال التعليم والتدريب. وهذه العملية تُرسِّخ الالتزام بالقِيَم المهنية وفي الوقت نفسه تجعلها مقاوِمةً للتغيُّر. لذلك يمكن لقواعد السلوك الشخصي والأخلاقيات المهنية أن تجعل التصرُّفات الفردية أكثر موثوقيةً فيما يتعلَّق بالتعاون المحلِّي، مُعزِّزة في الوقت نفسه درجةً من الجهل المُنهَج بالعواقب الأبعد أمدًا لتصرُّفاتنا. ولِمثل هذا الجهل — الرُّؤية الضيقة — مخاطر هي ناتج ثانوي طبيعي لمزاياه الأصيلة.

ومن ثَمَّ، يؤكد الجزء الثاني على أنه بإمكاننا أن نفهم لماذا ثبتت قدرة البشر على التعاون مع الغرباء، والفضل يعود هنا إلى المؤسسات التي تَستند إلى نفسية مجتمع الصيد وجمع الثمار الموجودة بالفعل. ويمضي الجزء الثالث ليتناول التداعيات العالمية؛ أي ما يحدُث حين يجتمع البشر المزوَّدون بهذه النفسية بأعدادٍ كبيرة، ليستجيبوا إلى وجود هذه المؤسَّسات. لقد أسفرت اعتماديَّتُنا المتبادَلة عن تأثيراتٍ تفُوق تمامًا ما كان يمكن أن يرجوه أي شخص من المشاركين أو حتى أحيانًا ما كان يُمكن أن يتخيَّله. فنموُّ المدن، ونهْب ثروات البيئة، والأداء المُتطوِّر للأسواق، ونمو الشركات الكبرى، وتطوُّر مخزون المعرفة الجمعية في صورة العلوم والتكنولوجيا؛ جميعها جزء من مشهد التفاعل البشري، على الرغم من أنَّ أحدًا لم يُخطِّط لكي يبدو المشهد كما هو الآن، وكل هذا أسهم في التحسُّن التاريخي الكبير لمستوى رخاء البشرية. ولكن نظرًا لأنَّ أحدًا لم يُخطِّط لكل هذا، ينبغي ألَّا نندهِش حين نجد أن بعضها يبدو باعثًا على التفاؤل، في حين أنَّ البعض الآخر يبدو مُزعِجًا جدًّا بالتأكيد. على سبيل المثال، أدَّى نمو المدن، نتيجة لقراراتٍ فردية غير مُنسَّقة لا تُحصى بخصوص أماكن العيش والعمل، إلى ظهور بعض البيئات الأكثر إبداعًا وابتكارًا على مرِّ التاريخ. كما أسفر أيضًا عن حدوث تلوُّث وظهور أمراض على نطاقٍ مُكثَّف وغير مسبوق. استطاعت المدن ذاتها غالبًا أن تُنظِّم عملًا جماعيًّا للتغلُّب على هذه النواتج الثانوية لرخائها، ولكن فقط بالتطفُّل على منطقةٍ نائية لتستغلَّ مواردها وتُصدِّر لها نفاياتها. ولكن العالَم ككل لا يستطيع أن يقوم بما قامت به المدن؛ لأنَّ العالَم لا يمتلك منطقةً نائية على أيِّ حال. ويُوضِّح لنا مثال المياه، الذي سنُلقي عليه نظرةً بالتفصيل، أنَّ المشكلات الخاصة بالتلوُّث

العالمي واستنزاف الموارد سيَثبُت أنها تُمثِّل خطرًا بالغًا إذا لم نَستَطِع أن نجد طرُقًا لحساب ومراجعة تكلفة الموارد التي نستخدِمها والتلوُّث الذي نتسبَّب فيه. ولهذا السبب، علينا أن نعمد إلى إحدى الخصائص الكبرى العرضية للمجتمع المُعاصر؛ ألا وهي قُدرة الأسواق على حساب الأسعار التي تُلخِّص المعلومات الضرورية لتخصيص الموارد في عالَمٍ يُعاني الندرة. وتتمتع الأسواق، حين تعمل على أكمل وجه، بقُدرة رائعة تُتيح للمشاركين فيها، الذين ربما لا يلتقُون على أرض الواقع قط، جمع معلوماتٍ عن ندرة السلع والخدمات التي يتبادلونها. وهذه تحديدًا نوعية المعلومات التي نحتاجها لنتعاملَ مع مواردنا البيئية المحدودة بحِكمة.

ومع ذلك، ثمَّة جوانب أخرى من تقسيم العمل لا تَستطيع الأسواق بمُفردها أن تُنسِّقها بفعالية. فأنواع كثيرة من النشاط الإنتاجي تحدُث داخل الشركات، التي تُمثِّل جزرًا مُنفصِلة من التخطيط والتنسيق، غالبًا أيضًا بين الغرباء، وسط بحرٍ من تعامُلات السوق غير المُخطَّط لها. ما الذي يجعل بعض الأنشطة مناسبةً للشركات الكبرى، التي يجهل بعض أعضائها بعضهم بقدرٍ أكبر، بينما تُناسب أنشطة أخرى الشركات الصغيرة؟ الإجابة هي أن الشركات الناجِحة تتكيَّف مع بيئتها الاقتصادية من خلال توجيه المعلومات بين الأشخاص بطريقةٍ تعجز عنها معاملات السوق. تُعَدُّ المعلومات، والتراكُم المُذهل للمعرفة على مرِّ قرونٍ من الزمان، ناتجًا ثانويًّا آخر من النواتج الثانوية المُذهِلة للمجتمع الحديث. كيف حدث ذلك، وما فوائده، وما مخاطرُه؟ في النهاية، يستعرض الفصل الأخير من الجزء الثالث المُفارَقة المُتمثِّلة في أنَّ بإمكان مجتمعٍ أفرادُه مُترابطون على نحوٍ غير مسبوق من قبل، استبعادَ بعضٍ من أضعف أفراده مِثل العاطِلين والفقراء والمرضى ويُنحِّيهم جانبًا.

وعلى الرغم من أن الجزء الثالث يذكُر لنا الكثير من الأسباب لننبهرَ بإنجازات المجتمع الحديث، فإنه يذكُر لنا أيضًا أسبابًا مُلحَّةً تدعو إلى القلق. إن استمرار الفقر المُدقع في عالَمٍ من الوفرة، وتدمير الأصول البيئية للعالَم، وانتِشار أسلحة الدمار الشامل والمحدود (نتيجة لوصول المعلومات إلى أيدي أولئك الذين قد يستغلُّونها لتحقيق أهدافٍ عدوانية) جميعها أسباب تدعو إلى التفكير الواعي في حلول؛ وذلك بالاستعانة بنفس القُدرة على التفكير التجريدي الذي تسبَّب في الكثير من هذه المشكلات في المقام الأول. ويتناول الجزء الرابع مؤسسات العمل الجماعي — الدول والمُجتمعات وغيرها من الكيانات السياسية — ويبحث مَناقِبها ونقاط ضَعفها في مواجهة الحاجة إلى تصميم حلولٍ جماعية لمشكلاتٍ شائعة لدى جنسنا. لأوَّلِ وَهلة، قد يبدو الأمر كما لو أن لدَينا أسبابًا كثيرةً لنكون مُتفائلين. ففي حين أنَّ الجزء الثالث أشار إلى الحَجم الهائل لهذه المُشكلات الشائعة، فلقد أوضح لنا الجزء

الثاني أنَّ القُدرات العاطفية والمعرفية للتعاون، وللتفكير العقلاني في تحقيق الاستفادة القصوى من ذلك التعاون، تُشكِّل أساسًا مَتينًا للتطوُّر البشري.

ومع ذلك، لسُوء الحظ تُعدُّ قدرة البشر على التعاون سلاحًا ذا حدَّين؛ فهي ليست فقط أساسًا للثِّقة الاجتماعية والتعايش السِّلمي؛ وإنما أيضًا سببٌ في أنجح الأعمال العدوانية بين جماعةٍ وأخرى. ومثل قرود الشمبانزي، بل وبمهاراتٍ مُصقلة أشد فتكًا، يتميَّز البشَر بقدرتهم على تسخير مزايا الإيثار والتكافُل، وقُدرات التفكير العقلاني إلى حدِّ شنِّ حربٍ وحشية وفعَّالة ضدَّ الجماعات المُنافِسة. لذلك، فما يحتاجه المُجتمع الحديث ليس المزيد من التعاون وإنما أشكال من التعاون موجَّهة على نحوٍ أفضل. ويُختَتم الكتاب بالسؤال عن كيف يمكن أن نكون متفائلين بدرجةٍ معقولة، ونحن نُدرك أن بعض الخصائص التي جعلت التجربة الكُبرى للحياة الحديثة مُمكنة هي نفسها التي تُهدِّد وجودها ذاته. ما مدى هشاشة التجربة الكُبرى التي بدأها جِنسنا قبل عشرة آلاف سنة مضَت؟ وما الذي يُمكننا القيام به لجَعلها أقلَّ هشاشةً الآن؟

إنَّ فهم هشاشة مؤسَّساتنا الاجتماعية وجذورها المُتأصِّلة في ماضينا التطوُّري يُساعدنا على التفكير البنَّاء في المشكلات المُلحَّة لعالَم اليوم. خذ العولَمة مثالًا؛ وهي أحد تلك المُسمَّيات المُجرَّدة التي قد تحمِل الناس على الخروج إلى الشوارع في مظاهراتٍ بمئات الآلاف. إنَّ المخاوف المُثارة بسبب العولمة ليست جديدةً وإنما موجودة معنا منذ عشرة آلاف سنة؛ مخاوف بشأن الأفراد والجماعات المُؤثِّرة التي نعرِف عنها القليل والتي ربما تنوي إيذاءنا أو ربما تُهدِّد أمنَنا ورفاهيَّتَنا حتى وإن كانت لا تُضمِر تجاهنا نوايا من أيِّ نوع. ويُعدُّ الإرهاب أيضًا مُسمًّى جديدًا لظاهرةٍ تستثير داخلنا خوفًا قديمًا؛ فأعداؤنا لا يقتصرون على من يُكنُّون لنا ضغائن شخصية وحسْب؛ وإنما أيضًا يضمُّون أولئك الذين لا يعرفوننا كأفرادٍ أو حتى يأبهون بوجودنا على الإطلاق. ويتطلَّب منَّا التعايُش مع هذه المخاوف استخدام التفكير التجريدي لصالِح بناء المؤسَّسات، اليوم كما كان الحال على مدار العشرة آلاف سنة الماضية. ونظرًا لأنَّ عالَمنا يزداد تعقيدًا، علينا أن نقوم بما هو أكثر من مُجرَّد توفير أسواق محلية بسيطة حيث يَستطيع الغرباء أن يلتقُوا في أمانٍ بدرجة كافية لضبط مخاطر التعامُل بعضهم مع بعض. علينا أن نُوفِّر سوقًا يُمكن للقبائل والشركات والأمم بأكملها أن تَلتقيَ فيها بأمانٍ نِسبي وتُبرِم صفقاتٍ تُعزِّز رفاهيتها الجماعية. ورغم أن نطاق التحديات يَزداد، فإنها ما زالت تحتفظ بالكثير من سماتها القديمة. ولقد أبرَزت العشرة آلاف سنة الأخيرة مرارًا وتكرارًا أنَّ أولئك الذين لم يتعلَّمُوا من تاريخهم ربما لا

يُلاحظون مُطلقًا أوجه القصور لديهم حتى يتنافسوا، على نحو مُهلك، مع خصومهم الذين لاحَظُوها.

ومن ثَم، يستند هذا الكتاب إلى أربع ركائز:

أولًا: التنسيق غير المُدبَّر ولكن المُتطوِّر للمُجتمعات الصناعية الحديثة هو بمثابة حقيقة لافتة للنظر تحتاج إلى تفسير. فلا يُوجَد في التطوُّر البيولوجي لنوعِنا ما يُثبِت أننا نتمتَّع بأيِّ موهبةٍ أو مَيلٍ للتعامُل مع الغرباء.

ثانيًا: يُمكن العثور على هذا التفسير في وجود المؤسسات التي تجعل البشر على استعدادٍ للتعامُل مع الغرباء كأصدقاء اعتباريِّين.

ثالثًا: عندما يجتمع البشر بأعدادٍ كبيرة، تكون العواقب غير المقصودة مُثيرةً للإعجاب على نحوٍ مُذهِل أحيانًا، ومُزعجة جدًّا في أحيان أخرى.

رابعًا: المواهب المُستخدَمة في التعاون والتفكير المنطقي اللَّذَين قد يُوفِّران حلولًا لأكثر مشاكلنا إلحاحًا هي ذاتها مصدر قُدرة الجنس البشري المُخيفة على العُنف المُنظَّم بين الجماعات؛ فالثقة بين الجماعات تحتاج إلى نفس القدْر من البراعة البشرية التي تحتاجها الثقة بين الأفراد.

كيف يعتمد هذا الكتاب على الأبحاث الحديثة؟

يجمع هذا الكتاب عددًا كبيرًا من النتائج التي توصَّل إليها علماء يَعملُون في مجالات التاريخ والأحياء والأنثروبولوجيا، وخاصةً الاقتصاد والتاريخ الاقتصادي. والخطوط العريضة للقصَّة المذكورة هنا ليسَت جديدة، والكثير من جوانبها يُمثِّل جزءًا من الفهم المُشترك لعلماء الاقتصاد منذ ظهور أعمال آدم سميث في القرن الثامن عشر. إلا أن التخصُّص المُتزايد لفروع المعرفة يعني أن الكثيرين من خارج الأوساط الاقتصادية المُحترِفة لا يُدركون إلى أيِّ مدًى يمسُّ موضوعنا ماضي الجنس البشري ومُستقبله على نحوٍ مباشر. إذ يُعتقَد أنَّنا لا نتعامَل إلا مع الهيكل العقلاني الخارجي للحياة البشرية ونتجنَّب التعامُل مع الجوهر الملموس الذي يحمِلُه بين طيَّاته من لحمٍ ودم. وفي الوقت نفسه، يندهِش بعض العلماء العامِلين داخل الاقتصاديات من اكتشاف إلى أي مدًى تُوضِّح كتابات الفروع الأخرى من المعرفة بكلِّ وضوح وبصورة مُعبِّرةٍ الإشكاليَّات التي من عادتنا غالبًا أن نَدرُسها بطريقةٍ سطحية بعض الشيء.

وللمُساعَدة في سدِّ هذه الفجوة، اخترتُ مناقَشة الموضوعات الجدلية الاقتصادية باستخدام أقلِّ قدرٍ مُمكِن من المصطلحات الاقتصادية والاستِشهاد بأدلةٍ مُستقاة من خارج مجال الاقتصاد بالأساس؛ من التاريخ والأحياء وغيرها من المصادر، بما فيها المصادر والمؤلَّفات المُتخصِّصة. والحواشي الموجودة في نهاية الكتاب ليست موضوعةً لدعم المَزاعِم المطروحة داخل النصِّ فحسب، وإنما أيضًا لتوفير مصادر ومُقترحات بمزيدٍ من القراءات. وفي حين أنَّ فصول الكتاب المُستقلَّة مُصمَّمة لتُقرأ باعتبارها مقالاتٍ قائمة بذاتها، فإن مُقدِّمة كل جزءٍ من الأجزاء الثاني والثالث والرابع تضعُ الفصول اللاحِقة في موضعها المناسب داخل إطارٍ منظَّم لِخَيط النقاش. تربط الخاتمة الموجودة في نهاية كل جزءٍ من هذه الأجزاء الموضوعات التي نُوقِشَت بمؤلَّفاتٍ اقتصادية أكثر منهجية. وتُقدِّم مُقترحاتٍ بمزيدٍ من القراءات لمن يَودُّ الاطِّلاع على الأطروحات الاقتصادية بمزيدٍ من الوضوح.

أخيرًا، على الرغم من أنَّ هذا الكتاب يبحث الأصول التطوُّرية لنفسيَّتنا، فإنه ليس عملًا يختصُّ بعِلم النفس التطوُّري كما هو مفهومٌ بشكلٍ عام؛ بمعنى أنه عمل يَتناول مجموعةً من الفرضيات المُحدَّدة بخصوص الطريقة التي يُجسِّد بها سلوكُنا الحالي السِّمات النفسية التي نشأت أثناء فترة الصيد وجمع الثمار، فرضيَّات مُرتبِطة بعلماء مثل ليدا كوزميديس وجون توبي، اللذَين سيُناقَش بحثُهما لاحقًا.[22] وعلى الرغم من أنَّ داروين كان مُحقًّا بصورةٍ جلية حين قال: «لا يزال الإنسان يحمل داخل هيكله الجسدي بصمة، لا تُمحى، لأصلِه الوضيع.» فإنَّنا ما زلنا لا نَعرف سوى القليل عن الكيفية التي يُقيِّد بها أصلُنا الوضيع سلوكيَّاتنا اليوم على وجه التحديد. وثمَّة حقيقتان تَبرُزان أمام المُراقب المُحايد لسلوك «الإنسان العاقل»: أولاهما أننا نوعٌ من الرئيسيات الاجتماعية، وتحديدًا من القِردة العُليا. ومُعظَم الرئيسيات الاجتماعية تعيش في بيئاتٍ تتَّسِم بتعاونٍ مُعقَّد في نطاق الجماعات وفي الوقت نفسه تتَّسِم بالتنافُسيَّة الشديدة بين تلك الجماعات، إلى جانب التنافُس بين الأفراد على ميزة الانتماء إلى أقوى الجماعات. وعلى الرغم من وجود تنوُّع كبير في السلوك الإنساني اليوم، فإنه سيكون مُستغرَبًا لو لم يبقَ الكثير من مقوِّمات سيكولوجية الرئيسيات الضرورية للتعامُل مع مثل هذه البيئة داخل أدمِغتنا البشرية الحديثة. غير أنَّ الحقيقة الثانية المُدهِشة بخصوص سلوكنا هي أنَّنا أثبتنا قُدرتنا على تعلُّم طريقةٍ جديدة تمامًا للحياة الاجتماعية منذ أن تطوَّر ذلك الدماغ الحديث. وهذا لا يعني فقط أنَّنا أنشأنا بيئةً جديدة مأهولةً بالغرباء؛ وإنما يَعني أنَّ استجاباتنا السلوكية الأساسية تجاه الآخرين تَختلِف عمَّا كانت عليه في العصر البليستوسيني المُتأخِّر. لستُ مُضطرًّا إلى كبتِ شعور

الخوف الغريزي قبل أن أطلُب من شخصٍ غريب أن يُعِدَّ لي وجبةً في أحد المطاعم، ولستُ مُضطرًّا إلى كبح جماح نفسي بجهدٍ نابع من الإرادة لعدَم ضرب النادل حتى الموت بمجرَّد أن يُدير لي ظهرَه لكي أتمكَّن من خطف الوجبة دون تسديد ثمنها. فهو يُقدِّم لِيَ الوجبة طواعيةً وأنا أُسدِّد الفاتورة طواعية. أما عدد الحِيَل الجديدة الأخرى التي تستطيع أدمغتنا المُنتمية إلى الرئيسيات القديمة أن تتعلَّمها هو أحد الألغاز الباقية التي يتعيَّن أن تعالجها أبحاث علم النفس الحديث.

الجزء الأول

الرؤية الضيقة

الفصل الأول

من المسئول؟

حاجة العالم إلى قمصان

خرجتُ هذا الصباح لشراء قميص. لا يُوجَد شيء استثنائي في ذلك، ربما فعل ٢٠ مليون شخص من مختلف أنحاء العالَم الشيء نفسه. والأمر الأكثر جدارة بالملاحظة هو أنني، مثل أغلب هؤلاء العشرين مليونًا، لم أكن قد أخبرتُ أحدًا مُسبقًا بما كنتُ أنوي القيام به. ومع ذلك فالقميص الذي اشتريتُه، رغم أنه غرَض بسيط بمقاييس التكنولوجيا الحديثة، يُمثِّل انتصارًا للتعاون العالمي؛ فالقُطن زُرعَ في الهند، من بذور مُطوَّرة في الولايات المتحدة؛ والألياف الصناعية في الخيط تأتي من البرتغال، والمادة المُستخدَمة في الصبغات تأتي من ستِّ دولٍ أخرى على الأقل؛ وبطانة الياقة تأتي من البرازيل، وماكينة الغزل والقص والحياكة تأتي من ألمانيا، والقميص نفسه مصنوع في ماليزيا. فمشروع تصنيع هذا القميص وتوفيره لي في مدينة تولوز كان قد خُطِّط له منذ وقتٍ طويل؛ منذ أكثر من عامَين في فصل الشتاء قبل الصباح حين بدأ مُزارع هندي بقيادة زَوج من ثيران الحراثة عبر أرضه في السهول الحمراء خارج مدينة كوامباتوري. وشارك المهندسون في مدينة كولون الألمانية والكيميائيون في مدينة برمنجهام في الإعداد لهذا المشروع قبل عدة سنوات. أما الأمر الأجدر بالملاحظة على الإطلاق، مع أخذ العراقيل التي تَعَيَّن التغلُّب عليها لكي يُصنع القميص بالإضافة إلى العدد الكبير من الأشخاص المشاركين طوال تلك الرحلة في الاعتبار، هو أنَّ القميص أنيق وجذَّاب للغاية (رأيي في مثل هذه الأمور قد لا يُعتدُّ به مُطلقًا). وأنا مسرور للغاية بالطريقة التي خرج بها هذا المشروع إلى النور. ومع ذلك، فأنا على يقين تام بأن لا أحد عرف أنني كنتُ سأشتري قميصًا من هذا النوع اليوم؛ فأنا نفسي لم أكَد أعرف بهذا يوم أمس. وكل شخص من هؤلاء الذين كدحوا لتوفير القميص لي فعَل ذلك دون أن يعرِف أيَّ شيءٍ عنِّي وحتى دون أن يهتمَّ بشأني. ولجعل مهمتهم

أصعب، كان هؤلاء الأشخاص — أو أناس مثلهم تمامًا — يعملون في الوقت نفسه لتصنيع قمصان لعشرين مليون شخص آخرين، بمختلف المقاسات والأذواق والدخول، مُنتشرين عبر السِّت قارات، والذين قرَّروا مُستقلًّا بعضهم عن بعض شراء قمصان في نفس الوقت كما فعلت. وهؤلاء هم عملاء اليوم فقط. وغدًا سيأتي عشرون مليونًا آخرون، أو ربما أكثر من ذلك.

ولو كان يُوجَد شخص واحد مسئول عن مهمة توفير القمصان لسُكَّان العالم، فإن التحدِّي المُعقَّد الذي يواجهه ذلك الشخص يَستدعي للذهن مأزقَ جنرال يخُوض حربًا. إذ يستطيع المرء أن يتخيَّل رئيسًا قادمًا إلى الولايات المتحدة وأمامه تقرير بعنوان «العالَم بحاجة إلى قمصان»، وهو يرتعِد من مُحتواه، وعلى الفور يُكوِّن فريقًا رئاسيًّا. وسيكون من شأن الأُمم المتحدة أن تعقد مؤتمراتٍ بشأن سُبل تعزيز التعاون الدولي لصناعة القمصان، وستُجرى مناقشاتٍ حول من ينبغي له أن يتولَّى القيادة؛ الأمم المتحدة أم الولايات المتحدة. وسيدعو البابا ورئيس أساقفة كانتربيري الجميع للتآزُر لضمان تلبية احتياجات العالَم، وستُذكِّرنا لجان مكوَّنة من الأساقِفة والنجوم المشاهير بصفة دورية أن وجود قميص ليَستُر جسد المرء هو حقٌّ من حقوق الإنسان. وستُرسل المنظَّمة الإنسانية «مُصمِّمون بلا حدود» الإمدادات جوًّا إلى المناطق التي تُواجه صعوبةً مُتعلِّقة بالحياكة. وسيُكلَّف الخبراء بمراجعة حِكمة قرار تصنيع الياقات في البرازيل من أجل قمصان مصنوعة في ماليزيا ومُعاد تصديرها إلى البرازيل. وسيقترِح المزيد من الخبراء أنه بالحدِّ من التنوُّع المُسرِف للموديلات الهوجاء سيكون من الممكن إجراء تحسيناتٍ كبيرة على العدد الإجمالي للقُمصان المُنتَجة. وستُمنَح المصانع التي حقَّقت أكبر زيادةٍ مهولة في إنتاجها جوائز، وستُجرى لقاءات شخصية تتَّسم بالاحترام مع رؤساء المصانع على شاشات التليفزيون. وستحتجُّ المجموعات الناشطة على مُصطلَح «القمصان» باعتباره تصنيفًا عنصريًّا ومُتحيِّزًا للجنس، وستَقترح مُصطلَحات مُحايدة على صعيد النوع والثقافة تشمل مُرادفات البلوزات والسترات والقِطَع العلوية من الساري والقرطق وقميص البارونج وعدد كبير من الملابس الأخرى التي يَرتديها سكان العالَم فوق الخصر. وستعجُّ أعمدة الصحف بالنقاشات حول الأولويات والاحتياجات. ووسط هذه البلبلة، أتساءل في نفسي عما إذا كان سيظلُّ بإمكاني شراء القميص أم لا.

في الواقع، لا أحد مسئول؛ إذ يُنفَّذ هذا المشروع الهائل بأكمله لتوفير القمصان بآلاف الموديلات لملايين البشر بدون أيِّ تنسيقٍ شامل على الإطلاق. فالمُزارع الهندي الذي زرع

القطن لم يكن مُهتمًّا بشيءٍ سوى السعر الذي سيتحصَّل عليه فيما بعدُ من التاجر، وتَكلفة جميع المواد التي يستخدمها، والمجهود الذي سيتعيَّن عليه بذلُه لتوفير محصولٍ كافٍ. ولا يشغل مُدَراء شركة الماكينات الألمانية سوى طلبيَّات التصدير وعلاقاتهم بمُورِّديهم والقُوى العامِلة لديهم. ولا يُلقي مُصنِّعُو الأصباغ الكيميائية بالًا للعناصر الجمالية لقميصي. بالتأكيد، ثمَّة مراحل مُعيَّنة من العمَلية يحدُث فيها تعاون كبير واضح؛ شركة كبيرة مثل شركة الصناعات الكيميائية البريطانية (آي سي آي) أو شركة كوتس فاييلا لديها آلاف الموظفين العاملين بصورةٍ مباشِرة أو غير مباشرة تحت إمرة رئيسٍ تنفيذي. ولكن حتى كُبرى الشركات مسئولة فقط عن جزءٍ صغير من كامل النشاط المَعني بتوفير القمصان. بوجهٍ عام، لا أحد مسئول. ونحن نشتكي أحيانًا بخصوص ما إذا كانت المنظومة تَعمل على نحوٍ جيِّدٍ بالقدْر الكافي (فأنا أضطر إلى استبدال الأزرار المكسورة في قميصي بمُعدَّل أكبر من المُعدَّل المعقول). المُدهش حقًّا في الأمر هو أن المنظومة تعمل من الأساس.[1]

لم يَعُد مواطنو اقتصاديات السوق الصناعية يستغربون حقيقة أن بإمكانهم أن يُقرِّروا بعفويةٍ الخروج بحثًا عن الطعام والملابس والأثاث وآلاف من الأغراض المُفيدة أو الجذَّابة أو التافهة أو الداعِمة للحياة، وأنهم حين يفعلون ذلك، سيتوقَّع شخصٌ ما تصرُّفاتهم ويُتيح هذه الأغراض لهم على نحوٍ مدروسٍ ليشتروها. من وجهة نظر أجدادنا الذين جابوا السهول بحثًا عن صيد، أو نبشوا الأرض لزراعة الحبوب تحت سماءٍ متقلِّبة الأحوال، كان هذا المستقبل سيبدو إعجازيًّا، وإمكانية تحقيقه بدون تدخُّل أي عقلٍ شامل مُدبِّر، كانت ستبدو أمرًا لا يُصدَّق. وحتى حين شقَّ الرحَّالون المُغامرون أولى الطرُق التجارية وسنَحَت الفرصة لمُواطني أوروبا وآسيا لأول مرَّة ليُجرِّبوا وسائل الترَف الخاصة ببعضهم، فإنَّ وصولَهم بأمانٍ إلى وجهتِهم كان مرهونًا بالصدفة وعوامل الطبيعة لدرجة أنَّ هذه الرحلات صارت مصدرًا للأعمال الدرامية والمُثيرة حتى عصورٍ حديثة كعصر شكسبير. (تخيَّل أن تدور أحداث مسرحية «تاجر البندقية» في متجر كبير.)

وفي أوروبا الشرقية والدول التي كانت تَنتمي إلى الاتحاد السوفييتي، حتى بعد انهيار أنظِمة التخطيط لديهم، سادَت حالة من التحيُّر المُتواصِل الواسع الانتشار بأنَّ في إمكان أي مجتمعٍ أن يطمح إلى الرخاء بدون خطةٍ شاملة. بعد مرور نحو عامَين على انهيار الاتحاد السوفييتي، دخلتُ في نقاشٍ مع مسئول رُوسي رفيع المستوى كانت وظيفتُه الإشراف على إنتاج الخبز في مدينة سانت بطرسبرج. قال لي: «رجاءً تفهَّم أنَّنا حريصون على الانتقال إلى نظام السوق. ولكننا بحاجةٍ إلى فهم التفاصيل الأساسية بخصوص كيفية

نظامٍ كهذا. أخبِرني مثلًا: من المسئول عن توفير الخبز لسكَّان لندن؟» لم يكن ثمة سذاجة في سؤاله؛ لأننا عندما نُفكر في الإجابة («لا أحد مسئول») بتمعُّن، فمن الصعب جدًّا أن نُصدقها. كل ما في الأمر أننا، في الغرب الصناعي، نسينا مدى غرابة هذا الأمر.

التعاون مع «لا أحد مسئول»

يتناول هذا الكتاب القدرات البشرية التي تجعل مثل هذا التعاون مُمكنًا، ومزاياها ومخاطرها. وأحد الطرق لاستيعاب طبيعتها المُتناقضة هي اعتبارها تجسيدًا لنوع من الرؤية الضيقة. وأقصد هنا ب «الرؤية الضيقة» قُدرة المرء على لعب دوره في المشروع الضخم والمعقَّد المعني بتحقيق الرخاء لمجتمعٍ مُعاصر دون معرفة المُحصِّلة الإجمالية أو الاهتمام الشديد بها بالضرورة. لعلَّنا نكون مُهتمِّين — وكثيرًا ما نكون فعلًا — بأسئلةٍ أكبر بخصوص مَغزى الأمر والغرَض منه بالإجمال، لكن الإجابات عن مثل هذه الأسئلة لها تأثير ضئيل نسبيًّا على قُدرتنا على القيام بمهامِّنا على نحوٍ جيد. أنشطتنا هي جزءٌ من شبكة؛ ونستطيع أن نؤدِّي دورنا عن طريق مجرَّد معرفة كيف نتصرَّف حيال جيراننا في هذه الشبكة. وأحيانًا نُبرِّر لأنفسنا هذا بالاعتقاد بأن شخصًا آخر يتولَّى العناية بالشبكة ككل؛ وإن كان الأمر كذلك، فنحن عادةً مُخطئون.

تَختلف الرؤية الضيِّقة عن دافع الربح، رغم أنَّ الاهتمام بالربح لدرجة استبعاد كل ما سواه هو بالأحرى شكل غير جذَّاب يُمكن أن تتَّخذه الرؤية الضيِّقة. كما أنها تختلف عن المصلحة الشخصية. وكثيرًا ما يجِد خبراء الاقتصاد أنه من المُلائم افتراض أنَّ الأفراد يَبحثون عن المصلحة الشخصية الخالصة، لا لشيءٍ إلا لمُقارنة أنانيةِ دافعهم بالفوائد غير المقصودة المُتوفِّرة للآخرين من خلال السعي وراء ذلك الدافع. في الحقيقة، الدافع البشري أوسع من هذا التبسيط؛ ورغم ذلك لا يُمكنه الإفلات من الرؤية الضيقة. نحن جميعًا لدَينا نزعةٌ قوية نحو المصلحة الشخصية، كما أنَّنا نهتمُّ أيضًا بأشياء أخرى؛ مثل: رفاهية عائلاتنا وأصدقائنا، والصحة الجسدية والأخلاقية لمُجتمعاتنا، ومُستقبَل عالَمنا. وأحيانًا، يُعبِّر هذا القلق عن نفسه على هيئة آراءٍ قوية بشأن الطريقة التي يَنبغي بها تنظيم الإنتاج أو توزيع الموارد الاقتصادية، كما يحدث حين نحتجُّ على إغلاق مُستشفًى مَحلي. إلا أن إبداء الإيثار في لَفتاتِنا ليس ضمانةً على أننا فكَّرنا في تداعياته الأوسع نطاقًا؛ قد يسود الهوس المحدود الرؤية بين أولئك الذين ليس لديهم أهداف أنانية، مثل المدافعين عن قضية خيرية، مِثلما بين رجال الأعمال الساعين إلى الربح. وفي أغلب الأحيان، نحن لا

نَعرف ولا نهتمُّ كثيرًا بالتفاصيل. إذا كنتُ أعمل في مصنع أثاث، فمن المُهم لي أن أحظى ببيئة عملٍ جيِّدة، وزملاء لُطفاء، وأجرٍ معقول أكثر من أن أعرف كيف سيُستخدَم الأثاث الذي أصنعُه في تزيين منازل المُشترين. بالتأكيد، قد أشعر بالرضا الوظيفي حين أفهم الكيفية التي تُساهم بها وظيفتي في أنشطة الآخرين وطموحاتهم. يستطيع الأفراد عادةً أن يُعزِّزُوا شعورهم بقيمة أنفسهم من خلال فَهم الكيفية التي يتلاءَم بها عملهم مع الإطار الأكبر للأشياء؛ وكانت هذه رسالةً مهمَّة لكتاب «العمل»، الذي أجرى فيه الكاتب الأمريكي ستادز تيركل لقاءاتٍ مع أشخاصٍ من شتَّى دروب الحياة لمعرفة الكيفية التي أثَّرت بها أعمالهم عليهم.[2] إلا أن كتاب تيركل أبرز أيضًا الكيفية التي يُمكن بها للشعور بالرضا أن يكون شعورًا فرديًّا لدى الكثير من الأشخاص العامِلين في وظائف حديثة؛ فقد يُؤثِّر على شعورهم بالسعادة دون إحداث فارقٍ كبير في جودة أعمالهم. إنها حقيقة رائعة ومُحزِنة في آنٍ واحد أن التدريب وتنميط أساليب العمل مُصمَّمان بهدف التقليل من تأثير السِّمات الشخصية على العمل.[3]

ومن ثمَّ، تشمل الرؤية الضيقة مجموعة من الحالات العقلية، من القدرة على الانفصال من ناحيةٍ وحتى محدودية الرؤية المُفرطة من ناحيةٍ أخرى. وكما سنرى في الفصول اللاحِقة، يُوضِّح فَهمنا للطريقة التي تعمل بها الاقتصاديات الحديثة شيئَين. أولًا: أنَّ المُجتمَع المُعاصِر بحاجةٍ إلى رُؤيةٍ ضيقة؛ فالرفاهية التي يُطالب بها بحقٍّ مُواطنو العالَم تستند إلى مؤسَّسات لا تتوافَق مع الرؤية الضيقة وحسب؛ بل وتشجع عليها أيضًا. ثانيًا: إن الرؤية الضيقة هي أيضًا أمر خطير؛ فهي مصدر الكثير من أخطر التهديدات لأمنِنا وسعادتنا. كيف يُعقَل هذا؟ لبدء الكشف عن الإجابة، يجِب أن نعود إلى مِثال القمصان مرةً أخرى.

كيف يَنبغي أن تكون استجابتُنا حين نطرح سؤال «من المسئول؟» عن نشاطٍ ما، ونَحصُل على الإجابة «لا أحد»؟ إنها تَعتمِد بكل وضوحٍ على نوعية النشاط محلِّ السؤال. فلو كنتُ مسافرًا على أحد خطوط الطيران، سأَقلق حين أكتشف أنه لا أحد مسئول عن الطائرة. ولكن من الجيِّد أن تعرِف أنه لا أحد مسئول عن ابتكار الشِّعر الإنجليزي الحديث. المُدهِش أن توفير القمصان لسكان العالم — في هذا المقام — أقرب في الشَّبَهِ إلى الشِّعر من قيادة الطائرة. لماذا؟ ما الذي يُفسِّر السبب وراء أنَّ هذه الأنشطة المختلفة تُثير هذه الاستجابات بعَينها؟

ستَشغل تفاصيل الإجابة معظم هذا الكتاب. ولكن ها هي بداية. أولًا: رُكاب الطائرة يشتركون بشكلٍ أو بآخَر في نفس الهدف الواضِح؛ وهو أنهم يَرغبون في الوصول إلى وجهتهم بسرعة، والأهم من ذلك، بأمان. وربما يكون بعضُهم أكثر استعدادًا من غيرهم للسفر على نحوٍ أبطأ لتجنُّب الاضطرابات الجوية، ولكن مقارنةً بالهدف الرئيسي المُشترك المَعنيِّ بالوصول بأمانٍ إلى الوجهة، فإن كل الاختلافات الخاصة باهتمامات الركاب هي اختلافات طفيفة. ثانيًا: في حالة تعرُّض جميع الركاب وطاقم الطائرة للخطر، فإنهم جميعًا على متن القارب نفسه، إن جاز لنا التعبير. فإذا لم تُعجِبني طريقة ميل الجانب الأيسر من الطائرة، لا يُمكنني فحسْب الذهاب والجلوس في الجانب الأيمن. فالجانب الأيمن من الطائرة سيتَّجه إلى نفس الوجهة التي يتَّجه إليها الجانب الأيسَر. بعبارةٍ أخرى، أنشطة الركاب وأقدارهم مُتداخِلة بطريقةٍ لا يُمكن فصلها، ومثل هذه التداخُلات قد تجعل الرؤية الضيقة خطيرة جدًّا. ورغم ذلك، ربما يكون جزء من هذا التداخُل بين أقدارنا مَحلَّ ترحيب؛ فإنْ كنتُ لا أمتلك مظلَّة هبوط، فسأشعُر بالطمأنينة حين أعرف أنَّ قائد الطائرة لا يمتلِك مظلةً أيضًا.

ثالثًا: يُوجَد قدرٌ كافٍ من الغموض في البيئة المحيطة بالطائرة بحيث يَجعلنا غير راغبين في الثقة بمجموعةٍ ميكانيكية بحتة من القواعد الخاصة بتنسيق الرحلة الجوية؛ مثل تلك المُتجسِّدة في نظام الطيَّار الآلي. حتى تقنيات الطيران الإلكتروني المُتطوِّرة لا يُمكنها أن تتوافَق إلا مع أوضاعٍ دقيقة بقدْر كافٍ لتُمكِّن المبرمجين من التنبؤ بالتفصيل؛ ولكن تُوجَد أوضاع أخرى (مثل فشل نظام الطيار الآلي في حدِّ ذاته) لن تنجح إلَّا بوجود شخصٍ مسئول. الأهمية النِّسبية لما يَصعُب تنبُّؤه تُفسِّر وجود قطاراتٍ بدون سائق؛ ولكن لم تُختَرَع بعد طائرة ركاب بدون طيار (مع ذلك، طائرات الركاب بدون طيار في سبيلها إلى الإنتاج من الناحية التقنية (انظر جريدة «ذي إيكونوميست»، عدد ٢١ ديسمبر، ٢٠٠٢، صفحات ٨١–٨٣)، حتى وإن كان دخولها في فئة خدمة الجمهور قد يستغرق سنوات كثيرة. يُخبرني آدم براون من شركة إيرباص بمدينة تولوز أنه في المستقبل القريب ستقتصِر مقصورة القيادة بالطائرة على وجود رجُلٍ وكلب. ستكون مهمَّة الرجل أن يُطعِم الكلب، بينما ستكون مهمة الكلب أن يعضَّ الرجل إذا تجرَّأ على لمس مفاتيح التحكُّم). وهذا الاختلاف مُهم لنواحٍ عديدة من الحياة الاجتماعية.

رابعًا: على الرغم من أن قيادة طائرة هي مسئولية معقَّدة تتطلَّب قدرًا كبيرًا من الخبرة والتدريب، فهي لا تزال بسيطة بالقدْر الكافي ليكون في مقدور شخصٍ واحد

تولِّيها في معظم الأحوال. وهذا يرجع إلى البساطة النسبية للهدَف العام، والعدد المحدود لمفاتيح التحكُّم التي يتعيَّن تشغيلها، والعدد المحدود لطرُق تشغيلها، والعدد المحدود نسبيًّا للإشارات التي يجِب على المُشغِّل أن يستجيب لها. وهكذا، فإن مهمَّة تولِّي المسئولية تقع في حدود قُدرة فردٍ واحد.

هذه السمات الأربع مُجتمعةً تُوحي بأن مهمَّة قيادة طائرة هي مهمة بسيطة بالقدْر الكافي ليقوم بها شخص واحد؛ ولكنها معقَّدة جدًّا وغير متوقَّعة لآلة. (ويُوجَد مهام عديدة كتلك؛ مثل تنظيف غرفة فندقية والتخلُّص من الأعشاب الضارة وتنسيق حوض الزهور على سبيل المثال لا الحصر.) ولكن لِمَ يَعني هذا أنه لا بدَّ أن يكون شخص واحد مسئولًا؟ لماذا لا يكون الجميع مسئولين معًا؟ في اللحظة التي يسأل فيها المرء هذا السؤال، تتَّضح الإجابة: إذا كانت قيادة السيارة من المقعد الخلفي أمرًا مزعجًا، فإنَّ قيادة الطائرة من المقعد الخلفي يُحتمَل أن تكون أمرًا كارثيًّا. فمُحاوَلة الوصول إلى اتفاقٍ بخصوص كيفية قيادة الطائرة ستشتمل على مناقشاتٍ وتأخيرات لن يتحمَّلها الركاب الراغبون في الوصول إلى وجهتهم بأمان.

وإبداع الشعر مختلف تمامًا بعدَّة طُرُق واضحة، بعضها فقط ذو أهمية للسؤال الذي نحن مَعنيُّون به هنا. أولًا: لا يُوجَد هدف واضح يُحاوِل الشعر إنجازه؛ ومع ذلك قد يحاول نُقَّاد الأدب فرض نسقٍ مُعيَّن عليه. وهذا ليس مجرد صدفة أو إغفالٍ مؤسِف، فلن يكون الشعر ذا قيمةٍ إن فقد سِمة عدم التوقُّع التي يتميَّز بها نشاطٌ أهدافه تخضع دومًا للتساؤل والتجديد. يفقد الشعراء، الذين ليس لديهم حرية لإعادة ابتكار نشاطهم الخاص واكتشافه من جديد، صفة الشعراء ويتحوَّلون إلى كتَّاب خُطب. وإذا كان لِشِعر أي فترة أو ثقافة نمَطٌ مُعيَّن، فإنه ليس بشيء يُمكن التخطيط له وفرضُه وإنما يظهر من تفاعُل أصواتٍ فردية كثيرة.

ثانيًا: لأن الأصوات كثيرة وفردية، فالروابط بينها غامضة وغير قابلة للفصل. وبالتأكيد، يؤثر الشعراء بعضهم على بعض؛ ولكن إذا كتَبَ أمير الشعراء قصيدةً سيئة، فهي قصيدة سيئة، وليست كارثة جماعية.

ثالثًا: حتَّى لو وُجِدَت أسبابٌ تجعلنا نتمنَّى فعل ذلك، فإنَّ تولِّي مسئولية شِعرِ أُمَّةٍ أو ثقافة أُمَّة هو مهمة مُعقَّدة حتى إنَّ فردًا واحدًا لا يستطيع أن يتحمَّلها، إلا بتبسيطها إلى حدِّ الفجاجة. ولهذا السبب يَشْرع المُفوضون الثقافيون المُعينون من قبل أنظمة ديكتاتورية في وضْع مهمةٍ واضحة لأنفسهم: يَنبغي أن يهدُف الشعر إلى استعادة

الكرامة الوطنية أو رفع همَّة الجماهير الكادحة والمُسخَّرة. بعد ذلك، يُدركون أن مُراقَبة إنجاز هذه المهمَّة ستكون أمرًا صعبًا للغاية؛ لأنه لا حصر لأعداد القادرين على كتابة الشعر، إذن فالخطوة التالية هي اشتراط أنَّ جميع الشعراء لا بدَّ أن يكونوا أعضاءً في اتحاد للكُتَّاب. وحتى بدون التذرُّع بحقوق حرية التعبير، لا يحتاج الأمر إلى خيالٍ جامح لنرى أنَّ المفوَّضين يَضرُّون بالشعر.

ربما يُوجَد أيضًا سبب أكثر غموضًا وراء عدم إمكانية وجود شخصٍ واحدٍ مسئول عن شعر ثقافةٍ ما. وأحد الأسباب وراء أن عددًا قليلًا من نقَّاد الفن أو الأدب يكونون أيضًا فنَّانين أو مؤلِّفين عظماء هو أنَّ عُمقَ ومرونة الرؤية التي تصنَعُ الناقد — القدرة على رؤية المناقِب في الأساليب والحركات المُعارِضة والقُدرة على فهم جانبٍ من جذور مُعارضتها — تنحو إلى أن تكون غير مُتوافِقة مع الطاقة الخاصة بمحدودية الرؤية التي تَبتكِر أعمالًا عظيمة. يبدو أن الإبداع يتطلَّب رؤيةً ضيقة أكثر ممَّا يُمكن أن يُتيحه النَّقد عادةً.

إذن، لنَعُد إلى سؤال: ماذا عن إنتاج قمصان العالَم؟ الإجابة: لا يمكن تلخيص هدَفِ هذا النشاط ببساطةٍ في عبارة «إنتاج القمصان». إنَّ الجودة والتصميم وتنوُّع الأزياء ومتانة القماش ومكان الأشخاص المختلفين بأذواقهم المختلفة تُمثل مجموعةً كاملة من الأبعاد التي بناءً عليها يجِب أن تُتَّخَذ القرارات نيابةً عن العشرين مليون شخص جميعهم الذين يشترون القمصان في اليوم، وهي أبعادٌ لا تقلُّ أهميةً عن الكمية الهائلة للقمصان المُنتَجة. فلا يُوجَد هدف مُتَّفق عليه. هذه، بالمصادفة، الخطوة الأولى نحو فَهمِ السبب في تحقيق الاتحاد السوفييتي في أيامه الأولى نموًّا اقتصاديًّا مُثيرًا للإعجاب، مقارنةً بالدُّوَل الغربية؛ حين كانت الأولوية لإنتاج أشياء مثل: الفحم والصُّلب والكهرباء، وفي هذه الحالة يُمكن تلخيص الأهداف، على نحوٍ لا جدال فيه نسبيًّا، في الكم، أكثر من النمو الاقتصادي الذي حقَّقه في عُقوده الأخيرة، حين تحوَّل التركيز إلى السلع الاستهلاكية. كان لمسئولي التخطيط الصينيين بُعد نظَرٍ أكثر من ذلك؛ فسترة الماو، نسبةً إلى زعيم الحزب الشيوعي الصيني، فَرضت بكل بساطة على الأزياء الاستهلاكية منطق الفحْم والصلب.

مقارنةً بالركَّاب على متن الطائرة، أيضًا لا يُوجَد صِلة مباشِرة بين الأنشطة الخاصة بمُرتدي القُمصان في العالَم جميعهم، باستثناء إنهم جميعًا مُساهِمون في سوق القمصان. وفي هذا السياق، القمصان مختلفة تمامًا عن غيرها من المُنتَجات، إذا كانت محطة توليد الطاقة خاصتك تُلوِّث الهواء في سبيل إنتاج الكهرباء، فلهذا تأثيرٌ مُباشِر على الجميع، لا عليك أنت وحدَك، إلا أنك على الأرجح تتغاضَى عن مُعظَم هذه التأثيرات على الآخرين حين

تُدير محطة توليد الطاقة خاصَّتك. والحياة العصرية تزخَر بالأمثلة على أن التفاعُلات المباشرة بين الأفراد تعني أنه أثناء السعي لتحقيق أهدافهم الخاصة تئول الأمور إلى الأسوأ. تأمَّل ما يلي:

- يقود الجميع سياراتهم إلى العمل؛ ومن ثمَّ فخدمات الحافلات والسكك الحديدية غير منتظمة، ومن ثَمَّ أقود أنا أيضًا سيارتي إلى العمل وتَصير الشوارع مُكدَّسة بالسيارات.
- يَخشى كل طرفٍ من طرفَي الحرب الأهلية عدَم التزام الطرف الآخر بالهُدنة، ومن ثَمَّ يستعدُّ كل طرفٍ لكسْر الهدنة بدلًا من المخاطرة بالسماح للطرَف الآخر بأن يبدأ بإطلاق النار.
- لا بدَّ أن تكون أي سيارة مُستعمَلة معروضة للبيع ذات جودة مشكوك فيها، ومن ثَمَّ لا تَستحقُّ إلا سعرًا مُنخفِضًا، ولكن إذا كانت السيارات المُستعمَلة لا تأتي إلا بأسعارٍ مُنخفِضة، فلن تُعرَض للبيع إلَّا السيارات ذات الجودة المشكوك فيها.
- هو يشرَب الخمر لكي ينسى خيانتها، وهي تخونه لأنه يشرَب الخمر!
- يودُّ صاحب كلِّ سفينة صيد أن يتجدَّد المخزون السمكي، إلا أنَّ الجميع يعرفون أن إحجام شخصٍ لن يصنع فارقًا في المخزون؛ ومن ثَمَّ يصطاد الجميع بكثافةٍ كبيرة، ويتراجَع المخزون.
- تأمُل كل شركة في إمكانية تجنُّب الركود، ولكن في حالة عدم استطاعة ذلك، فإن جميع الشركات تُخفِّض طلبياتها؛ ومن ثَمَّ يَحدُث ركود.

مجال تصنيع القمصان خالٍ نسبيًّا من مثل هذه التفاعُلات (ولكنه ليس خاليًا تمامًا منها، كما سنرى في الفصل الثاني). ربما تَحتقِر ذوقي، ولكن هذا بوجهٍ عامٍّ لا يؤثِّر على قُدرتك على شراء وارتداء القمصان التي تُفضِّلها، ولن يهتمَّ باقي المُشترين على مستوى العالَم جميعهم بنوعية القُمصان التي أشتريها. صحيح أنه ربما تَكفي صورة واحدة لعارض أزياء يَرتدي طرازًا مُعينًا من القُمصان لإحداث طفرةٍ في الطلب عليه، إلا أن تلك الطفرة لن يتعدَّى كونها موجةً صغيرة على سطح الصناعة الشاسِعة التي تُنتج القمصان إلى العالَم ككل، ويُمكننا أن نكون واثقين من أنه ستُلتقَط صورة لعارِض الأزياء يَرتدي قميصًا مُختلفًا غدًا.

يُمثِّل العدد الهائل والتنوُّع الشديد للقُمصان المُصنَّعة على مستوى العالم جزءًا أساسيًّا من السبب وراء عدَم إمكانية وجود شخصٍ واحد في مَوضعِ المسئولية. إذ يُوجَد حوالي ٧ مليارات نسمة في العالَم، ولعلَّ أي شخص، يظن أن بوسعِه تخيُّل هذا العدد من الأشخاص، عليه أن يُفكِّر أن ٦ مليارات هو عدد أكبر قليلًا من عدد الطوابع التي يُمكن أن تُطوِّق خط الاستواء أو عدد الأيام التي يحتاجها شعرُك لينمو من لندن إلى الدار البيضاء. وهذا العدد الهائل يعني أن تنوُّع الاحتياجات والطرازات والأذواق التي لا بدَّ أن تفيَ بها صناعة إنتاج القمصان يتعدَّى قُدرة أي فردٍ على استيعابه، فضلًا عن القدرة على تنظيمه. وكما يعرف أيُّ شخصٍ عَمِل في مؤسسةٍ كبرى، لا يَجلس الموظَّفُون — الذين يتحمَّلون مسئولية نشاطٍ مُعقَّد من الأفضل أن يُترَك بلا تدخُّل من أحد — بلا عملٍ مُطلَقًا؛ وإنما يسعَون إلى تبرير وجودهم من خلال تبسيط ذلك النشاط وتقييده بحيث يُمكن مُراقبتُه. وهذا ما فعله مسئولو التخطيط السوفييت؛ أسَّسوا شركاتٍ كُبرى، أكبر من أي شركةٍ مُماثلة في الغرب، ببساطة حتى لا يُضطرُّوا إلى التعامُل مع أكبر عددٍ منهم.

وعلى خلاف الطابع المهول للمُشكلات التي قد تُواجِه الشخص المسئول عن الإنتاج العالمي للقُمصان، يستطيع كلٌّ منَّا أن يَتولَّى مهمة اختيار قميصه بفعالية إلى حدٍّ ما بدون الحاجة إلى إرشادٍ خارجي. فالقميص هو مُنتَج ذو جودةٍ واضحة للعيان، بشكلٍ أو آخر، قبل شرائه (بصرْف النظَر عن التحفُّظات التي قد تكون لدى المرء تجاه جودة الأزرار). على النقيض تمامًا من هذا الأدوية مثلًا، فعجْز المشتري العادي عن إدراك الخصائص الدوائية بمجرَّد النظر إلى الدواء هو عُنصر محوري يُفسِّر سبب اختيارنا عادةً لتفويض جزءٍ على الأقل من مسئولية صحَّتنا إلى من هُم أكثر خبرةً ودراية منَّا بهذه الأمور.

كما تُساعدنا الأعداد الكبيرة أيضًا على فَهم أحد أغرب السِّمات الخاصة بنظام لا يتحمَّل فيه أحد المسئولية؛ ألا وهي قُدرته الواضحة على توقُّع رغبتي دون بذْل أدنى جهدٍ للتعبير عن تلك الرغبة من جانبي لأيِّ أحد. ربما يَرُوق لنا أن نعتبر أنفسنا أفرادًا مُختلفين عن الآخرين، إلَّا أنَّ سلوكنا، من نواحٍ عديدة، مُتوقَّع بشدَّة. ويعود جزءٌ من السبب في ذلك إلى تكوينِنا البيولوجي؛ فلدَينا احتياجات جسَدية مُشترَكة بوجهٍ عامٍّ مع باقي أفراد نوعنا. وتلعب الأعراف الاجتماعية دورًا أيضًا؛ فلا شيء في تكويننا البيولوجي يُجبرنا على تناوُل وجباتنا حين يتناوَل الآخرون وجباتهم، ولكن الحياة ستكون مُمتِعة أكثر إذا فعلْنا ذلك. ولكن في النهاية، هذا عددُنا الهائل هو ما يجعل سلوكنا مُتوقَّعًا؛ حيث

إن أعدادًا كبيرة من الأفراد تَميل إلى التصرُّف في ظلِّ عدة ظروفٍ بطرُقٍ اعتيادية أكثر مما يفعل أفراد بعينهم ممَّن يُشكلون مثل هذه التجمُّعات. كان خبراء الإحصاء في أوائل القرن التاسع عشر مُنبهرين بحقيقةِ أنَّه حتى التصرُّفات الشخصية تمامًا مثل الانتحار تحدُث بطريقةٍ اعتيادية بدرجةٍ كافية في أعدادٍ كبيرة من البشر بدرجةٍ تَسمح بتوقُّعها في إطار حدودٍ مُعيَّنة.[4] ويتَّضح عمومًا أن أنشطتنا العادية أكثر، الخاصة بالعمل والتسوُّق والطهي وارتداء الملابس والسفر تُبدي قدرًا لافتًا للنظر من الاعتيادية بحيث تَعتمِد مراكز كاملة للنشاط الإنتاجي على تلك الاعتيادية. لو لم أشترِ القميص هذا الصباح، فمن المُحتمَل جدًّا أن يَشتريَه شخصٌ مِثلي في غضون بضعة أيام. وبناءً على هذا التخمين، أسَّس مُصنِّعُو قمصاني نشاطهم التجاري.

تُقدِّم هذه العوامل الأربعة — الأعداد الهائلة، والتعقيد الشديد، وبضعة ارتباطاتٍ مباشِرة بين تصرُّفات مُختلَف المُشترين للقمصان، والقُدرة المعقولة لدى هؤلاء المُشترين العاديِّين على تقييم جودة ما يَشترُونه — نواة الإجابة عن سؤالنا السابق: لماذا نَشعُر بالارتياح حين نعرِف أنه لا يُوجَد شخص واحد مسئول عن تصنيع القمصان عالميًّا؟ تَمثَّل أحد الإنجازات الفكرية العظيمة للاقتصاديات الحديثة في استنباطٍ دقيقٍ جدًّا للظروف التي في ظلِّها يُمكن لأنظمة التبادُل التجاري غير المركزية أن تُحقِّق نتائج تتَّسم بالكفاءة، من حيث تحسين وضْع كل فردٍ بقدْرِ الإمكان متى أمكنَ القيام بذلك دون إيذاء الآخر. وهذا التعريف اقترحَه بالأساس الخبير الاقتصادي وعالِم الاجتماع الإيطالي فيلفريدو باريتو ويُعرَف باسم أمثلية باريتو. يَختلف الإنجاز الفكري الاقتصادي، المُتمثِّل في كيف ومتى يُمكن للتبادل التجاري أن يُحقِّق مبدأ أمثلية باريتو، عن الإنجاز العمَلي؛ لأنَّ جميع أنظمة التبادُل التجاري الحقيقية، كما سنرى، فشلت في الصمود أمام هذه الظروف الصعبة، إلى حدٍّ مُزعِج أحيانًا. إلا أن القمصان بمثابة دعاية رائعة جدًّا للتبادل التجاري غير المركزي. كما أنها تَذكِرة مُهمَّة لمدى ظهور نمط الحياة الحديثة حتى بدون رغبةٍ واعية من أحدِهم.

للشك سببان

ربما لا تَكفي مُناقَشات كهذه لدحض الشكوك المُزعِجة. هل يُمكن لنا أن نتأكَّد من أنَّ تصنيع القمصان يُبين لنا مناقب الرؤية الضيقة بدلًا من مساوئ المراقبة المركزية؟ هل تعمل منظومة تصنيع القمصان بنجاحٍ كبير؟ ثمَّة سببان خطيران للتساؤل عمَّا إذا كانت

المنظومة ناجِحة بقدْر الإمكان أم لا. السبب الأول هو أنه في حين أن المنظومة تُنتج قمصانًا بصورةٍ جيدة عند توافر الظروف المُواتية في أي وقتٍ بعينه، فربما تكون غير مُستقرَّة مع مرور الوقت. فتقلُّبات الموضة والاختلافات الصغيرة بين المُنتِجين في تكاليف الإنتاج قد تُؤدِّي إلى تغييرات كُبرى في الطلب من بعض المُنتِجين لصالح مُنتِجين آخرين. وعلى وجه الخصوص، أسفر إضفاء الطابع الدولي على إنتاج القمصان الذي وصَفْناه في بداية هذا الفصل عن فقد الكثير من الوظائف في البلدان الغنية التي تعرَّضت فيها صناعات المنسوجات إلى تراجُعٍ شديد على مدار عدة عقود.[5] وقبل بضع سنوات، عبرت جريدة «ذي إيكونوميست» بوضوح عن الخوف الدفين وراء هذا الانتقاد على غلافها، الذي صوَّر رجلًا هزيلًا، أسمر البشرة، رثَّ الثياب تحت عنوان: «هو يُريد وظيفتك» يُوجَد قدْر كبير من التضارُب عادةً (فضلًا عن كراهية الأجانب) في مثل هذه المشاعر، لا سيما عندما تُؤكِّد على أن الدول الأخرى ينبغي أن تَشتريَ مُنتجاتنا دون افتراض أنَّهم بصدَد إنتاج أي شيءٍ يخصُّهم، كما لو أن بإمكانهم فعل شيء واحد دون فعل الآخر. إلا أنه يُوجَد أيضًا نقطة وجيهة وربما أكثر خطورة. على الرغم من أنَّ القمصان التي صُنعَت من خلال التعاون الدولي هي، في المتوسط، قمصان تتوافَق على نحوٍ أفضل مع ما يُريده المُشترون، فإذا كانت المنظومة التي تُنتجها تزيد عدَم الاستقرار، فسوف يُصبح الأمر سيئًا للجميع. في عصورٍ سابقة، واجه الناس مخاطر كُبرى تؤثر على قُدراتهم الإنتاجية (غالبًا الأمراض وفشل موسم الحصاد). ومع تراجع هذه المخاطر، واجه الناس تهديدات لم تكن موجَّهة نحو قُدرتهم على الإنتاج بقدْر ما كانت موجَّهة نحو قُدرتهم على بيع ما أنتجُوه. وفي مجموعة أسواق مُتَّحِدة عالميًّا، قد يُطوِّر الأشخاص مهاراتهم لإنتاج قمصانٍ ذات جودة رائعة؛ إلا أنهم يَكتشفُون أنَّ هذه المهارات صارت عديمة القيمة بسبب التغييرات غير المُتوقَّعة في قرارات المُشترين على الجانب الآخر من العالَم.

ومن ثم، قطعًا لم يُبْعِد التقسيم المُتزايد للعمل على المستوى العالمي التهديدَ بعدم الاستقرار عن مُصنِّعي القمصان أو مُزارعي الطعام أو مُصمِّمي السيارات. ولكن هذا لا يعني أنه «زاد» من عدم الاستقرار المُتعلِّق ببديلٍ واقعي بعض الشيء. أصبحت مخاطر المرض أو فشل موسم الحصاد أقلَّ كثيرًا اليوم في مُعظَم أجزاء العالَم عمَّا كانت عليه قبل قرنٍ أو قرنين من الزمن (والاستثناءات تَقتصِر على أجزاء من قارة أفريقيا فقط). ولا يَنبغي أن نستهين بعدد المرَّات التي عانى فيها المزارعون والتجَّار والحرفيُّون في مجتمعات ما قبل الصناعة من انهيار السوق الخاصة بما كانوا يُنتجونه.[6] فعندما كانت

الأسواق محليةً ومُتشرذِمة ومعزولة عن العالَم الخارجي أكثر ممَّا هي عليه اليوم، لم يكن انهيارُها يظهر باعتباره حدثًا عالَميًّا أو حتى قوميًّا. ولكنها كان يُمكن أن تُمثِّل أحداثًا كارثية فقط للأفراد الذين تأثَّروا في أعقابها. صحيح أن عدم استقرار بعض الأسواق الحديثة هو مشكلة خطيرة بالتأكيد للنظام الاقتصادي العالَمي. ولكن أحد أسباب اعتبار الأمر خطيرًا جدًّا هو أن عددًا من المشكلات التي كانت تبدو أكبر فيما مضى صارَت الآن لا تُقلقنا كثيرًا.

قد يَطعن السبب الثاني للخلاف حول تأثيرات الرؤية الضيِّقة في وصفي للمنظومة بأنها تُوفِّر القمصان التي يَرغب فيها المُشترون. ويُوجَد تفسير مُحتمَل مُخيف أكثر؛ وهو أن المنظومة تُعلِّم المُشترين أن يرغبوا فيما يُمكنها أن تُوفِّرَه. فإذا كنتُ أعتقد أن بإمكاني شراء كلِّ شيءٍ أرغبه تقريبًا بدون الحاجة إلى قطع مسافةٍ كبيرة بعيدًا عن بيتي، فهذا ربما لا يُبيِّن شيئًا سوى مدى كفاءة غسيل الدماغ الذي أُجري لي، نظرًا لأنه لم يَخطُر على بالي قطُّ أن أرغب في شيءٍ يَجعلني أقطع مسافةً أطول لكي أحصُل عليه. وفي الخمسينيَّات من القرن العشرين، أقنع كتاب فانس باكارد الشهير واللافت للنظر بعنوان «المُقْنِعون المُتخفُّون» الناس بأنهم واقعون في قبضة المُعلِنين الذين لم يتَّصِفوا بكونهم عديمي الضمير فقط وإنما أيضًا بكونهم مُؤثِّرين على نحوٍ استثنائي. كان المُعلِنُون يُحقِّقون في الغرب ما كان المُفوِّضون يُحاولون، بقدْرٍ أقلَّ نجاحًا، تحقيقَه في الشرق.[7]

ولا يُمكن أن تكون هاتان الحجَّتان صحيحتَين في آنٍ واحد، على الأقل ليس إلى حدٍّ كبير، مع أنه أحيانًا ما يَطرحهما نفس الأشخاص. إذا كان المُنتجون قادِرين على إقناع العامة بأن يَرغبوا في أي شيءٍ يُنتجونه، فإنهم لا يُمكن أن يكونوا في الوقت نفسه عرضةً لتخلِّي الجمهور في أي وقتٍ عن مُنتجِهم من أجل شراء سِلَع مُنتِج مُنافِس. ويَرِدُ هذا التناقُض أيضًا في الكتاب المؤثر الذي يحمِل اسم «بلا شعار» لناعومي كلاين، الذي يزعُم أنه خلال عملية ابتكار العلامات التجارية على مستوى العالم، صارت الشركات قويةً جدًّا، إلا أنها في الوقت نفسه انخرطت في صراعٍ مُستميتٍ للصمود في وجه المنافسة بعضها مع بعض.[8] وبالتأكيد، بعض الأمثلة التي استخدمتُها لتُوضِّح القوة المَنيعة للعلامات التجارية (مثل علامة سراويل ليفايز الجينز) بدَتْ ضعيفةً بالفعل حتى في وقت نشر كتابها.

وتُعبِّر كلتا هاتَين الحُجَّتَين عن قلقٍ متأصِّل بخصوص قلة حيلة الأفراد في مواجهة نظامٍ اقتصادي عالمي كبير ومجهول الهوية، وحقيقة أن قلَّة الحيلة هذه تمسُّ وترًا

حسَّاسًا لدى مُواطِني اليوم جعَل ناعومي كلاين مليونيرة. غير أن الحُجتَين تُقدِّمان قِصَّتَين مُختلفَتَين ومُتناقضتَين عن قلَّة الحيلة تلك. أخبرَنا كتاب «المُقْنِعون الخفيُّون» أننا كنَّا بلا حيلةٍ لأنَّ شخصًا آخر كان يَمتلك القوة. وتُخبرنا فرضية عدم الاستقرار بأنَّنا بلا حيلةٍ لأنه لا أحد يمتلك القوة. في الواقع، فرضية عدَم الاستقرار هي القصة الأكثر إقناعًا عن أخطار الرؤية الضيقة، رغم أنَّنا سنرى في فصولٍ لاحِقة أنَّ كتاب «المُقنِعون الخفيُّون» قد يَحتوي أيضًا على درسٍ مُهم لنا. ولكن في الوقت الحاضر، اسمحوا لي أن أعود إلى مِثال القمصان وأُكرِّر الرسالة البسيطة التي يوضحها. حتى وإن كان للرؤية النفقية أخطار، فإن فهم تلك الأخطار يتعيَّن أن يبدأ من تفسير الحقيقة البارِزة بأنَّ عدَّة آلافٍ من الأنشطة الإنتاجية والمُفيدة تُنفَّذ بالمُجمل دون وجود شخصٍ مسئولٍ بوجهٍ عام.

هل هذا حقًّا بسبب الرؤية الضيقة أم بالرغم منها؟ هل من المُمكن أن تُنفذ هذه الأنشطة لأن الناس مُفعَمُون بالحِرص على المصلحة العامة، لأنهم يفهمون ما يحتاج إليه النظام ويَبذُلون قصارى جهدهم للمُساهمة؟ لا تتمثَّل صعوبة هذا المُقترَح في افتراض أنَّ الأفراد قد يكونون مُفعَمين بالحِرص على المصلحة العامة. فثمة أدلة كثيرة على أنه يُمكن إقناع الناس، في ظلِّ الظروف المُناسِبة، بالتصرُّف بطرُق غير أنانية للغاية. لا تتمثَّل المشكلة الحقيقية في فكرة وجود حِرص على المصلحة العامة بقدْر ما تتمثَّل في فرضية أنَّ الأفراد لا يُواجهون مشكلةً بخصوص معرفة ما يتطلَّبه الذَّوق العام. فإذا كان من الصعب جدًّا على فردٍ واحدٍ فهم منظومة تصنيع القُمصان ككل، فليس من السهل على كل فردٍ من مجموعةٍ كبيرة من الناس فهمها. والسبب الوحيد وراء أن المنظومة تعمل على نحوٍ أفضل حين لا يتولَّى أحد المسئولية هو أنه يجِب على كل فردٍ من المجموعة الكبيرة من الأفراد الذين يُسهمون في المنظومة أن يهتمَّ بجزءٍ صغير فقط من المُهمة، ومن الأسهل أن تهتمَّ بجزءٍ من أن تهتمَّ بالكل. فالإحساس بأنك مسئول عن العالَم بأكمله قد يصير بكلِّ سهولةٍ عبئًا معجزًا.

دور الحكومة

قد يبدو من الغريب أن نقترح عدم وجود من يتولى المسئولية؛ لأننا قد نتساءل عن مُهمة السياسيِّين. فلكل دولةٍ وزير مالية أو وزير خزانة أو مُستشار مالي، وظيفته رعاية اقتصاد الأمة. ربما لا يُوجَد أحد مسئول عن الاقتصاد العالمي، ولكن ذلك لأنه لا تُوجَد

حكومة عالمية. وعلى مستوى الدولة القومية، ربما يظنُّ المرء، أنه من الواضح قطعًا من المسئول.

لكن هل فعلًا الأمر واضح جدًّا؟ أحيانًا ما تعلو نظرة تائهة وجوه كبار السياسيين الذين يعجزون عن التحكُّم في تعبيرات وجوههم بصورة مثالية. إنها كنظرة صبيٍّ صغير كان حلم حياته أن يُسمح له بتولِّي مسئولية مفاتيح التحكُّم بالطائرة، ولكنه يكتشف حين يتولَّى الأمر أخيرًا أن لا مفتاح من مفاتيح التحكُّم التي يُشغلها يبدو مُتصلًا بأيِّ شيء، أو يكتشف أنها تعمل بطريقةٍ لا يُمكن التنبُّؤ بها لدرجة أنه من الأسلَم أن يتركها وشأنها تمامًا. يَمتلِك السياسيُّون سُلطةً محدودة جدًّا، إذا كنَّا نَقصِد بالسلطة القدرة على تحقيق الأهداف التي كانوا يأمُلون ويَعِدون بتحقيقها. ومثل هذا الاعتراف جاء على لسان المستشار البريطاني المعزول من منصبِه نورمان لامونت، الذي اتَّهم الحكومة التي ترك العمل بها (بعد إجبار المملكة المُتَّحدة على الخروج من آلية سِعر صرف العُملات الأوروبية عام ١٩٩٢) بكونها «تتولَّى منصبًا؛ ولكن دون سُلطة.» كان يقصد بذلك اتهام حكومة بعَينها، إلا أنه، بدرجةٍ أكبر أو أقل، يصفُ المأزق الذي تُواجِهُه أي حكومة في مجتمعٍ حديث مُعقَّد. إنه مأزق يبدأ عند أبسط المُستويات على الإطلاق، تحديدًا من معرفة ما يحدُث من حولِنا؛ لأنه، كما ذكر خبير الاقتصاد السير جوشيا ستامب ذات مرة: «الحكومة حريصة جدًّا على تكديس الإحصائيات. فهي تجمعها، وتُضيف إليها، وترفعها إلى أس، وتأخُذ الجَذر التكعيبي وتُعدُّ رسومًا بيانية رائعة. ولكن يجِب ألا تنسى أنَّ كلَّ رقمٍ من هذه الأرقام يأتي في المقام الأول من موظَّفٍ صغير يُدوِّن ما يحلو له.»[9] فبدون عيونهم وآذانهم، يَعتمِد السياسيُّون على نحوٍ مؤثِّر على تعاون أولئك الذين يُفترَض بهم أن يَحكموهم. فالتعاون هو الذي يسبق الحكومة وليس العكس.

السياسيون مسئولون عن الاقتصاد الحديث مثلَما يتحمَّل البحَّار مسئولية قاربٍ صغير وسط عاصفة. ربما تُسفرُ عواقب فقدهم للسيطرة بالكامل عن كارثة (كما تُذكِّرنا الحرب الأهلية والتضخُّم الشديد في أجزاء من الإمبراطورية السوفييتية السابقة)، ولكن حتى إن أبقَوا على القارب طافيًا، فإنَّ تأثيرهم على سَير الأحداث ضئيل جدًّا مقارنةً بتأثير العاصفة من حولهم. ونحن — الذين نُمثِّل الركَّاب على متن القارب — قد نُركِّز آمالنا ومخاوفَنا عليهم، ونُعبِّر عن بالِغ الامتنان نحوهم إذا وصلْنا إلى برِّ الأمان، ولكن هذا بالأساس؛ لأنه من غير المُجدي أن نَشكُر العاصفة.

عبَّر تولستوي في رواية «الحرب والسلام» عن فكرة مُشابِهة بخصوص قيادة نابليون لجيشه: «نابليون، الذي قُدِّم لنا باعتباره قائدًا لكل هذه التحرُّكات ذهابًا وإيابًا (كما يبدو التمثال الخشبي الموجود في مُقدمة السفينة للشخص البدائي وكأنه القوة المُوجِّهة للسفينة في مسارها). كان نابليون يُشبه، في أي شيءٍ فعله خلال هذه الفترة، طفلًا مُمسكًا بالسيور داخل عربة مُتوهِّمًا أنه يَقُودها.»[10] رواية تولستوي بأكملها هي بمثابة محاولة انقلاب على التصوُّر البسيط للقادة بأنهم مُسيطِرون على كل ما يحدُث في المؤسسات والمجتمعات التي يقودونها، وهي نظرة ثاقبة تُفسِّر السبب في أنه يُمكن للرواية أن تبدو ذات رؤية حديثة على نحوٍ مذهل جدًّا حتى بعد مرور قرنٍ ونصف على كتابتها.

إنَّ عجْزَ السياسيِّين عن السيطرة على الأحداث ليس سِمة عرضية ومؤسِفة يختصُّ بها المجتمع الحديث؛ وإنما هي نتيجة للتعقيد الشديد والرؤية الضيقة المُترتبة عليه اللذَين يمنحاننا مكافآت الرخاء ومخاطره في شكله الحديث، مِثلما تُمثِّل العواصف خطرًا حتميًّا بمجرَّد أن يُغادِر القارب الميناء ويخرج إلى البحر المفتوح. يتحوَّل الكثير من النقاشات الحامية الوطيس بشأن الطريقة التي ينبغي أن يُنظَّم المجتمَع وفقًا لها، إلى نقاشات حول الاختيار بين المحاسن المُتناقضة عادةً للمكوث في الميناء أو الخروج إلى البحر المفتوح. والحقائق الأبدية المتمثلة في: الريف مُقابل المدينة بمغامراتها وانحطاطها الأخلاقي؛ ومزايا الاكتفاء الذاتي القومي مقابل ثمار الاندماج في الاقتصاد العالَمي؛ والأمان النابع من الأشكال التقليدية للنظام والمجتمع مُقابل المُرونة وانعدام القيود التي تتضمَّنها الحداثة. هذه التوتُّرات مُترسِّخة بعُمق في الإنسانية حتى إنه لا يُمكِن حلُّها ببساطة من خلال الاختيار الجريء لصالح أحد القُطبَين على حساب القطب الآخر. قد يَركب السياسيُّون، الذين يختارون أمرًا أو آخر، موجةً مُؤقَّتة ولكنهم يُخاطرون بأن يكونوا عُرضةً لتحوُّلٍ لاحق في مجرى الأمور؛ ففي حالة الماركسية، استمرَّت الموجة نصف قرن، بمساعدةٍ من الشرطة السرِّية، في حين أن عُمرَ خليفتِها الديمقراطية الليبرالية يبلُغ عقدين فقط من الزمان في الإمبراطورية السوفييتية السابقة، والتيار القومي يَستجمِع قوته. القومية، على أيِّ حال، هي مُجرَّد رؤية ضيقة ذات بِذَلٍ رسمية وأعلام، ولكنها مدفوعة بالأساس من قِبَل الخوف من البحر المفتوح المجهول.

يَنبغي أن يتَّضح لك الآن أن هذا الكتاب لا يمتدح الرؤية الضيقة. الرؤية الضيقة هي ما يُتيح لجميع المشاركين في مهمة توفير القمصان إلى العالَم الاستجابة إلى تلك الحاجة بعدَّة طرُق تكشف عنها بنفسها، دون الحاجة إلى الرجوع إلى القاعدة؛ فلا يوجد قاعدة.

ولكن الرؤية الضيقة أيضًا هي ما يُتيح لنا تلويث كوكب الأرض دون التفكير في الخسائر. والرؤية الضيقة هي ما يُمَكِّن العامل في مصنعٍ يَصنع الألغام الأرضية، والموظف الحكومي الذي يُجيز تصديرها، ألَّا يرَوا نفسَيهما أعوانًا في جريمة قتل طفلٍ صغير سيطأ الأرض المُلغَّمة في غضون خمس سنوات. الرؤية الضيقة هي ما يجعلنا جميعًا شديدي التأثُّر بالاختِفاء المُفاجئ لسوق المهارات التي استطعنا بناءها بكثيرٍ من الجهد.

الرؤية الضيقة من هذا المُنطَلق هي مهارة (ومأزق) كان يَجهلها أجدادنا في مجتمعات الصيد وجمع الثمار. إنها مهارة اجتماعية أكثر منها مهارة بيولوجية، رغم أنها تُمرِّر قدرات بيولوجية قوية، وإنها تطوَّرت أثناء العشرة آلاف سنة، أو نحو ذلك، التي تفصِلنا عن المُزارعين الأوائل في العصر الحجري الحديث. وقبل أن نتأمَّل تداعياتها على الحياة في العالَم المُعاصر، من المُهم أن نتأمَّل سبب تطوُّرها من الأساس.

مقدمة إلى الجزء الثاني

ما الذي يَجعل الثقة بالغُرباء تصرُّفًا مقبولًا، بدلًا من اعتبارها تصرُّفًا انتحاريًّا؟ ولا تَكفي الإشارة إلى أن المُجتمَعات، التي يَستطيع الأفراد فيها أن يَثِقَ بعضُهم ببعض، تَجني فوائد السلام والرفاهية على نطاقٍ لم يكن يتخيَّله أسلافُنا القُدامى. وهي فعلًا تجني الفوائد، وسرعان ما ستَكشف ما إذا كان باستطاعة الأفراد أن يَستفيدوا بفوائد السلوك التعاوني للآخرين دون الإسهام بشيءٍ من جانبهم. أن تُخطئ في الحُكم على جدارة الآخرين بالثقة ليس أمرًا مُكلفًا وحسْب؛ وإنما بالِغ الخطورة أيضًا، وهو كذلك بالنسبة إلى البشر أكثر من غيرهم من الأنواع الأخرى. والأدلة التي سنَستعرضُها في الجزء الثاني تُشير إلى أنه، في ظل غياب المُحفِّزات على النقيض، قد يتصرَّف بعض البشر بعُنفٍ شديد تجاه الآخرين لدرجة أنه لا يُوجَد إنسان عاقِل قد يَثِق في الآخرين بناءً على نزعاته الفطرية وحدَها. فإذا فعلْنا ذلك، فهذا لأنَّنا نَبتكِر هياكل للحياة الاجتماعية يكون فيها إطلاق مثل هذه الأحكام حيال الثقة أمرًا منطقيًّا. ورغم ذلك، تُحقِّق هذه الهياكل نجاحًا — أغلب الوقت — لأنها لا تتنافى مع نزعاتنا الفطرية وإنما تَرتكز عليها بطريقة بنَّاءة.

نوعان من النزعات ثبتَت أهميتهما لتطورنا؛ القدرة على الحساب العقلاني لتكاليف التعاون وفوائده، والنزعة لما يُطلق عليه «التبادُلية الصارمة»، الرغبة في رد الحسنة بالحسنة ورد الخيانة بالانتقام، حتى وإن لم يكن هذا ما تُوصي به الحسابات العقلانية، وهو معروف بـ «التبادُلية الصارمة» لتفريقه عن ذلك النوع من التبادلية الذي قد يُسفر عن حسابات عقلانية مُعقَّدة. ولا يُمكن للحسابات أو للتبادلية الصارمة أن يدعما التعاون بمعزلٍ بعضهما عن بعض. فالأشخاص الذين يُذعنون إلى الحسابات الشخصية فقط

سيكونون انتهازيِّين للغاية، ومن ثَمَّ لن يثِقَ بهم أحد. والأشخاص الذين يُذعنون إلى التبادُلية دون حسابات سيستغلُّهم الآخرون بكل سهولة. ويبدو أن الانتقاء الطبيعي كان على الأرجح في جانب التوازن بين هاتَين النزعتَين لدى أجدادنا. وقد فعل ذلك لأنَّ هذا التوازُن كان مُهمًّا لتطوُّر الحياة الاجتماعية حتى قبل أن يبدأ هؤلاء الأسلاف التعامُل مع الغرباء بأيِّ طريقةٍ منهجية. ولكن بمجرَّد أن وُجدت النزعتان، كان من الممكن الجمع بينهما لجعل التعامُل بين الغرباء مُمكنًا.

في الفصول التالية، سنُلقي نظرةً على كيفية تعزيز التوازن بين التبادلية الصارمة والحسابات الشخصية لحياتنا الاجتماعية. لا يُمكن لأيِّ منظومةٍ اجتماعية أن تعمل استنادًا على الحسابات الشخصية وحدَها؛ إلا أن المنظومات الاجتماعية الجيدة التصميم يُمكن أن تجعل قدرًا ضئيلًا من التبادُلية يُحقِّق الكثير. هي تقوم بذلك، في الواقع، من خلال جعل التعامُل مع الغرباء كما لو كانوا أقارب أو أصدقاء اعتباريين أمرًا مقبولًا إلينا. إننا نصُوغ قواعد سلوك نحو الغرباء تُحاكي الطريقة التي نتعامَل بها مع أُسَرنا وأصدقائنا، ونعزز هذه القواعد من خلال نظم حوافز واضحة، وكذلك من خلال التعليم والتدريب؛ أي التدريب على الحياة الاجتماعية المُصمَّمة لجعل السلوك الانتهازي مُزعجًا جدًّا لنا. ومن خلال تدريب أنفسنا على اتباع هذه القواعد الخاصة بالتعاون الاجتماعي، يجعل هذا التدريب سلوكَنا جديرًا بثقة الآخرين بالدرجة الكافية. وفي الوقت نفسه، وعلى نحوٍ مُربك، يُعزِّز رؤيتنا النفقية، ممَّا يمنحنا قدرةَ التأثير على عالمنا الشاسع الذي يفُوق قُدرتنا على أن نُلقي بالًا أغلب الوقت للأضرار التي قد نتسبَّب فيها، وهي قُدرة ذات عواقب سنستكشفها على أكمل وجه في الجزء الثالث.

إنَّ معرفة أنَّ مُعظم الناس يُمكن أن يُؤتَمنوا مُعظَم الوقت على لعِب دورهم في الشبكة المعقَّدة للتعاون الاجتماعي، تؤثر تأثيرًا بالغًا على البُعد النَّفسي في حياتنا اليومية. لم يَترُك أسلافُنا قبل عشرين ألف عام مضَت أيَّ روايات أو يوميَّات أو قصص رحلات، ولكنه من المنطقي توقُّع أنهم حين انطلقوا عبر سهول أفريقيا وأوراسيا كانوا يفعلون ذلك بحذَرٍ بالغ، على نطاقاتٍ صغيرة، حريصين على ألا يكشِفوا أنفسهم لأولئك الغرباء الذين قد يَسمعونهم أو يرَونهم من بعيدٍ من وقتٍ لآخر. لقد تطوَّرت أدمغتُهم تحت وطأة ضغوطٍ انتقائية تُفضِّل الحذر والارتياب، نظرًا لأن القتْل الانتهازي والحرب المُنظمة كانا، على نحوٍ شِبه مؤكَّد، شائعَين بين البشر الأوائل على الأقلِّ مثلَما هُما شائعان بين قرود الشمبانزي.[1] وكانت تلك الأدمغة شِبه مُماثلة من الناحية التشريحية لأدمغة أحفادهم

الذين هم على قيد الحياة الآن.[2] إلا أن أي شخص من هؤلاء الأحفاد قد يَخرج غير مُكترِث من باب منزله بأحد الضواحي ويذوب في مدينة تضمُّ عشرة ملايين شخص غريب، كل شخص منهم يُعتبَر منافسًا بيولوجيًّا له مثل الغرباء الذين كان أجداده يَحْذَرونهم عن حقٍّ قبل مائتي قرن من الزمن.

الجزء الثاني

من قردة عُليا سفَّاكة للدماء إلى أصدقاء اعتباريِّين: كيف صار التعاون الإنساني مُمكنًا؟

الفصل الثاني

الإنسان ومخاطر الطبيعة

مخاطر إصدار الأحكام

من الصعب للغاية أن نُطلِقَ مقولاتٍ صحيحة علميًّا بخصوص شيء مُعقَّد ومُتعدِّد الأوجه مثل الذكاء البشري، والأصعب من ذلك هو مقارنة مُستوى الذكاء بين مجموعاتٍ مُختلِفة. ولكن إليك حُكمَين يُمكنُنا أن نثق في صحتهما على نحوٍ معقول. أولًا: على مدار فترة التطوُّر البشري خلال ٦ أو ٧ ملايين سنة مرت منذ آخر جيل مُشترَك بيننا وبين قِرَدة الشمبانزي والبونوبو، كان الأطفال، في المتوسِّط، أقلَّ ذكاءً على نحوٍ طفيف من آبائهم. ثانيًا: على مدار تلك الفترة نفسها، كان آباء كلِّ جيل، في المتوسِّط أيضًا، أذكى على نحوٍ طفيف من أجدادهم.[1]

كيف يُمكن أن تكون كِلتا المَقولتَين صائبة؟ فآباؤنا على أيِّ حالٍ هم أبناء أجدادنا. إليك التفسير: يَحمل الأبناء جينات آبائهم في مزيجٍ عشوائي. وهذا المزيج قد يجعلهم إما أكثر ذكاءً من آبائهم أو أقل، ولكن لا يُوجَد سبب لتوقُّع نتيجةٍ أكثر من الأخرى. وعند حساب المُتوسِّطات عبر المليارات العديدة من الأطفال الذين وُلدوا في أيِّ وقتٍ مضى، يمكن التوقُّع أن يكون لتوليفات الجينات الأبوية نفس مستوى ذكاء الجينات الأبوية نفسها. بالإضافة إلى ذلك، سيَحمل عددٌ قليل جدًّا من الأطفال طفراتٍ وراثية. ونسبة ضئيلة من هذه الطفرات الوراثية ستكون مُستحسَنة، بمعنى أنها تُعزِّز مستوى الذكاء لدى حامليها. إلا أنَّ الغالبية العُظمى من هذه الطفرات ستكون مُؤذية، لنفس السبب الذي يجعل احتمال أن تتسبَّب ضربةٌ عشوائية لجهاز تليفزيون في إلحاق الضرَر به أرجح كثيرًا من احتمال تحسين قُدرته على الاستقبال. والتأثير المُشترك للمزيج الوراثي والطفرة

الوراثية، عبر ملياراتٍ من الأطفال، هو الوصول بمتوسط ذكاء الأطفال إلى مستوًى أقل قليلًا من آبائهم.

ماذا عن آبائنا، الذين هم أبناء أجدادنا؟ مستوى ذكاء أبناء أجدادنا سيكون أقلَّ قليلًا من «آبائهم»، ولنفس الأسباب بالتأكيد. ولكن آباؤنا لم يكونوا فحسْب الأطفال المُنتقَين عشوائيًّا من جيل أجدادنا؛ وإنما كانوا الأطفال الذين بقُوا على قيد الحياة ونجحُوا في التكاثُر. «وبوضع أنهم بقُوا على قيد الحياة من أجل التكاثر في الاعتبار»، فإن أولئك الأطفال كان من المُرجَّح أن يكونوا أكثر ذكاءً من آبائهم بقليل، وهم بدَورهم مَن نقلُوا هذه الميزة الطفيفة إلى أبنائهم. ومع ذلك فمن شأن هذه الميزة، رغم كونها طفيفة، أن تَصير واسعةَ المدى بدرجةٍ كافية عبر أجيال، لتُوَازِن التأثير السَّلبي للطفرات الوراثية. وأُكرِّر مرةً أخرى أنَّ هذه مقولة خاصة بالمُتوسِّطات، مقولة نعلم أنها صحيحة نظرًا لأن الإنسان الحديث أكثر ذكاءً من الشمبانزي، حتى ولو لم تكن صحيحةً في حالة جيل بعَينه من الثلاثمائة ألف جيل التي تفصِلنا عن آخِر جدٍّ مشترَك بيننا وبين قردة الشمبانزي. ولا يُوجَد شيء غامض بصفةٍ خاصة فيما يتعلَّق بهذه الحقيقة، كما أنها لا تُشير إلى أيِّ نوع من الحتمية التاريخية. إن ما «نُسمِّيه» نحن الذكاء، هو عبارة عن مجموعة مُختلطة من القُدرات العقلية المتعلقة بتوقُّع ظروف البيئة والسيطرة عليها؛ وتحديدًا القدرات التي تَميل، على المدى الطويل، إلى تعزيز البقاء على قيد الحياة والتكاثُر. بالطبع، يُمكننا أن نَثِقَ في مقارنة مستوى الذكاء بين البشر وقرود الشمبانزي أكثر من مقارنة مستوى الذكاء بين البشَر بعضهم مع بعض، وهو ما يُبرز حقيقة أن مقولتَنا مُتعلِّقة بالمتوسِّطات وليست مقولةً مُطلَقة على أيِّ جيلَين.

هذا التفسير لا يُلخِّص أساسيات نظرية الانتقاء الطبيعي فحسْب؛ بل إنه يَستفيد أيضًا من أهمِّ فكرتَين أساسيَّتَين في عِلم الإحصاء. الفكرة الأولى تتجسَّد في قانون الأعداد الكبيرة، الذي ينص، تقريبًا، على أنَّ مُتوسِّط السلوك الخاص بمجموعةٍ كبيرة من الأفراد المُتشابهين سيكون مُتوقَّعًا أكثر من سلوك مجموعة صغيرة، أو سلوك أي فردٍ من تلك المجموعة. (وأحيانًا يُعرَف على نحوٍ غيرِ رسمي باسم قانون المتوسِّطات.) تأمَّل مثلًا مدينة ساحلية يستطيع سُكانها اختيار قضاء عُطلة نهاية الأسبوع فيها بين إما الذهاب إلى الشاطئ، أو الذهاب إلى الحديقة، أو البقاء في المنزل. ففي أيِّ عطلة نهاية أسبوع بعَينها، قد يكون من الصَّعب أن تتوقَّع ما سيقوم به شخصٌ واحد، ولكن يَسهل نسبيًّا أن تتوقَّع، في حدود هامشٍ معقول، نسبة السكَّان الذين سيخَتارون أي خيارٍ من الثلاثة.

قد يُقرِّر أي فردٍ الذهاب إلى الحديقة، ولكن أن يُقرِّر سكان المدينة بأكملها الذهاب إلى الحديقة، فإن هذا سيتطلَّب ارتباطًا كبيرًا وغير مُحتمَل بين قراراتهم الفردية (بمعنى أنه من غير المُحتمَل أن يَحدُث ذلك باستثناء أن يكون الجميع قد ذهبوا إلى هناك بمناسبة عيد الاستقلال الأمريكي في الرابع من يوليو). وعلى نفْس المنوال، على مدار عام كامل، إذا حاوَلنا توقُّع نسبة عطلات نهاية الأسبوع التي قد يَختار فيها فردٌ واحد الذهابَ إلى الحديقة، فلنا أن نتوقَّع اختلافًا كبيرًا بين الأفراد؛ ومن ثمَّ سيكون هامش الخطأ كبيرًا. وإذا حاوَلْنا توقُّع إجمالي نسبة السكَّان الذين يذهبون إلى الحديقة على مدار العام بأكمله، سيكون هامش الخطأ أصغر بكثير. بعبارةٍ أخرى، إذا اعتبرْنا نجاحنا نجاحنا في التوقُّع مُتوقِّفًا على مدى اقترابنا من النسبة الصحيحة، فإننا سنكون أكثر نجاحًا عند توقُّع سلوك سكان المدينة كَكُلٍّ مقارنة بتوقُّعنا لسلوك فردٍ واحدٍ منهم. يَسهُل التنبُّؤ بمُستقبَل باعة حلوى المُثلَّجات ونادلي الطاولات في مدينةٍ كبيرة عنه في مدينة صغيرة.

تُعرَف الفكرة الإحصائية الثانية باسم الاحتمال الشرطي. إذا حاوَلنا توقُّع نسبة ستتصرَّف بطريقةٍ مُعيَّنة من مجموعةٍ ما، سيكون توقُّعنا (ويَنبغي أن يكون) مُراعيًا للمعلومات الأخرى المتوافِرة لدَينا. قد نعرف أنه، في المتوسِّط على مدار العام، يَذهب ٥ بالمائة من سكان المدينة إلى الشاطئ في عطلة نهاية الأسبوع. ولكن إذا وضَعْنا في الاعتبار عطلات نهاية الأسبوع في فصْل الصيف، تَرتفِع تلك النسبة إلى ١٠ بالمائة. ولكن إذا وضعْنا في الاعتبار عطلات نهاية الأسبوع التي تَرتفِع فيها درجات الحرارة عن ٣٠ درجة مئوية، ترتفع النسبة إلى ٢٠ بالمائة. ومن ثمَّ على حسب المعلومات الخاصة بفصول السنة أو درجات الحرارة، تختلف نسبة السكَّان الذين يذهبون إلى الشاطئ عن النسبة التي كان سيُمكننا الوصول إليها لو لم يتوافر لنا مثل هذه المعلومات. وبالمِثل، إذا عرفنا أنَّ اليوم هو الرابع من يوليو، سنُدرك أنَّ سكان المدينة لن يتصرَّفُوا على نحوٍ مُستقِل؛ وإنما سيكون سلوكهم مُرتبطًا بعضهم ببعض؛ بمعنى أن وجودَهم جميعًا في الحديقة لن يتطلَّب صُدفةً غير عادية؛ وإنما مجرَّد يوم مُميز على الرزنامة.

يُمكننا أيضًا أن نحسب الاحتمالات الشرطية ليس فقط على حسب المعلومات المتوفرة عن أحداثٍ خارجية، وإنما على حسب فئة فرعية مُحددة من الأشخاص. على سبيل المثال، نسبة مُرتادي الشاطئ بين السكان الذين لا يستطيعون السباحة أقل من نسبتهم بين سكان المدينة بأكملهم. وبالمثل، يَختلف متوسط ذكاء الأطفال الذين ظلُّوا على قيد الحياة وتكاثَرُوا عن متوسط ذكاء جميع الأطفال المولودين.

يَعتمد تأثير الاحتمال المشروط على ماهية الاحتمالات غير المشروطة التي نبدأ بها. فمَعرفة أن الطقس حار في عطلة نهاية أسبوع صيفية تجعلنا نتوقع أن نسبة ٢٠ بالمائة من السكان سيذهبون إلى الشاطئ؛ بفرْض أننا بدأنا في المقام الأول من خطٍّ مرجعي بنسبة ٥ بالمائة. لو كنا ضربنا مثالًا بمدينة مُختلفة، تبعُد أميالًا عن البحر، يذهب فيها ١ بالمائة فقط من السكان على مدار العام كله إلى أي مكانٍ بالقرب من الشاطئ، فإن تقديرنا لعطلة صيفية حارة في نهاية الأسبوع كان سيَتراجع كثيرًا. هذا النوع من المراعاة للشروط المبدئية يُسبب بلبلة ملحوظة في التشخيص الطبي. إذا كانت نتيجة تحليلك لمرض شائع إلى حدٍّ ما إيجابيةً في تحليلٍ موثوق من نتيجته بنسبة ٩٩ بالمائة، فالأرجح أنك مُصاب بالمرض. وإذا كانت نتيجتُك إيجابية في تحليلٍ بنفس درجة الموثوقية، ولكنه خاصٌّ بمرضٍ نادر جدًّا، فإن احتمال إصابتك بالمرض «ضئيل» جدًّا، حتى وإن كان الاحتمال أكبر مما كان عليه قبل خضوعك للتحليل. هذا لأن نسبة ٩٩ بالمائة من المصابين الذين ثبَت من خلال التحليل إصابتهم بالمرض لا تزال نسبةً ضئيلة من ناحية العدد مقارنة بنسبة ١ بالمائة من النتائج «الإيجابية الخاطئة» لسائر السكان. لذا، إذا كان المرض نادرًا، فأن تكون نتيجة تحليلك نتيجة إيجابية خاطئة أرجح من أن تكون نتيجة إيجابية صحيحة.[2]

لا تتطلَّب الاستعانة بقوانين الإحصاء مُستوًى متقدِّمًا من دراسة علم الرياضيات؛ فالبشر والحيوانات يَستخدمون قانون الأعداد الكبيرة وفكرة الاحتمال الشرطي طوال الوقت. ولعلَّهم لا يَعرفون أنهم يفعلون ذلك، مِثلما لا يعرف لاعب البلياردو بالضرورة أنه يَستخدِم علم الميكانيكا وحساب المثلَّثات. والأسماك التي تَسبح في قُطعان من أجل سلامتها تَستخدِم قانون الأعداد الكبيرة على نحوٍ غريزي، أما اتِّباع الاحتمال الشرطي فهو أمر محوري لبقاء الحيوانات على قيد الحياة. فالضَّواري مُنتشِرة بكثافة عبر السهول العشبية بحيث إذا تجوَّلتُ عشوائيًّا في المكان، فمن المُحتمَل أنني سأُصادف أحد الضواري مرةً واحدة في اليوم. ولكن إذا أصدرتُ صوتًا غير ضروري أو وقفتُ في مواجهة الريح عند حفرة ماء، فسيرتفع ذلك الاحتمال إلى مُستوًى خطير. ومعرفة هذا لا تُساعدني وحسب، بل ربما أكون قادرًا على استغلال الاحتمالات الشرطية لصالحي؛ من خلال الاستعانة بالتمويه مثلًا، أو بمُحاكاة مظهر حيوانٍ سامٍّ أو عدواني.

لقد تطوَّر المجتمع الإنساني أيضًا بطرُق تعكس هذه الأفكار الإحصائية المؤثِّرة. تحديدًا، تطوَّرنا بحيث أصبحْنا نستفيد بمزايا الأعداد الكبيرة، عبر تعقيدٍ مُتزايد زيادة كبيرة في تنظيمنا الاجتماعي. وهذا لا يعني أننا كنا عادةً على وعيٍ بهذه المزايا، ولا كنا على

وعيٍ أيضًا بأن تنظيمَنا الاجتماعي قد خُطِّط له مع وضع مثل هذه المزايا في الاعتبار. بل على العكس تمامًا: لقد تطوَّر فهمنا الواعي للأفكار الإحصائية ببطء، وعادةً ما كان ذلك استجابةً لتطوُّراتٍ اجتماعية سابقة. على سبيل المثال، كان النظام الإحصائي الرسمي ثمرةً لحاجة الدول القومية في القرن الثامن عشر لتعداد مواطنيها ومراقبتهم، ولتعزيز الموارد المالية العامة من خلال بيع المعاشات السنوية التي كانت ربحيَّتُها تَعتمِد على فهم أنماط الوفيات في تعدادها السكاني الكبير بالفعل.[3] غالبًا ما تَتناسَب استجابتُنا العاطفية للأحداث في حياتنا مع مجموعات مجتمعات الصيد والجمع الصغيرة التي تطوَّرنا داخلها أكثر ممَّا تتناسب مع ملايين تفوق الحصر من الأشخاص الذين ترتبط بهم مصائرنا اليوم؛ فتقرير تلفزيوني عن خطف طفلٍ وقتله، مثلًا، له تأثير صادم لعمل وحشي نادر حقًّا، إلا أن وسائل الإعلام الإخبارية تصطاد في محيط شاسع بحيث يُمكنها أن تُقدِّم لنا وجبةً يومية من قصصٍ إخبارية على نفس الشاكلة، إذا كان لدينا شهية مفتوحة لهذا النوع من الأخبار. وعادةً ما يتشكَّل إدراكنا للمخاطر من بروز الأحداث وتسليط الضوء عليها أكثر من مدى تكرارها الحقيقي؛ فعدد الأمريكيين الذين لقُوا مصرعهم في حادث الطائرة المُختطَفة في ١١ سبتمبر ٢٠٠١، أقل بكثيرٍ من عدد الذين لقوا مصرعهم في حوادث سيارات خلال الأسبوع التالي، إلا أن أحداث ذلك اليوم المُروِّع قد صارَت لا تُمحى من إدراكنا، الأمر الذي تسبَّب في شعور ركاب الطائرات بالتوتُّر وأدَّى إلى إحجام ملايين المسافرين عن السفر بالطائرات من أجل شعورٍ زائف بالأمان في السفر بالسيارة.

إنَّ تعقيد المجتمع المُعاصِر له تأثيرٌ جذري على أنواع المخاطر التي نُواجهها في حياتنا؛ فالكثير من هذه المخاطر أقلُّ بكثيرٍ من المخاطر التي كان يُواجهها أسلافنا، وبعضها أكبر بكثير. إلا أنَّ قدرتنا واستعدادنا للمُشاركة في التجربة الكبرى التي أوجدت المجتمَع المعاصر مرهونتان باستعدادنا للثِّقة في الغرباء الذين نُقابلهم، وهو استعداد عاطفي أكثر من كونه عقلانيًّا. ما الذي يجعلنا على استعدادٍ لأن نَأتمن قائد طائرة على حياتنا، ونقبل أن نتناول طعامًا يُقدِّمه لنا شخص غريب بأحد المطاعم، ونستقل عربة مترو مكتظة بمنافسينا الوراثيين؟ في أغلب الوقت، لا نُفكِّر في هذه الاختيارات لأكثر من لحظة؛ وحين نفكر فيها على نطاقٍ واسع، وخاصة في المناقَشات السياسية، فإنَّ آمالنا ومخاوفَنا يُمكن أن تكون نابعةً من أشباح؛ كالأجانب، والمُتآمِرين ذَوِي النفوذ، والعلماء المُختلِّين، ومُختطِفي الأطفال والإرهابيِّين. يجب على «الإنسان العاقل»، المزوَّد بالانفعالات العاطفية التي نشأت لتُقيم مخاطر الصيد، واحتمالية العثور على الجذور والبذور لأكلها، وأخطار التورُّط في

تحدِّي مَن لهم الغلَبة والسيادة في جماعته، وإمكانية ارتكاب الزنا دون افتضاح أمره، أن يطوِّع هذه الأدوات المعرفية لتقييم الأغذية المُعدَّلة وراثيًّا، وعوائد صندوق التقاعُد الخاص به، وتحديد ما إذا كان عليه أن يَدفع مقابل تزويد سيارته بوسادةٍ هوائية، أو السماح لابنتِه بالذهاب إلى متجر البقالة بالدرَّاجة، والمخاطرة المُتزايدة للتعرُّض لهجومٍ إرهابي إذا اختار العيش وسط المدينة بدلًا من العيش في الضواحي. تظلُّ بعض الثوابت قائمة — كأخطار التورُّط في تحدِّي مَن لهم الغلَبة والسيادة في جماعته، وإمكانية ارتكاب الزنا دون افتضاح أمره — إلَّا أن نِطاق التحديات الجديدة أصبح شاسعًا.

في هذا الفصل، نَستعرض المزايا التي جلبتْها لنا الأعداد الكبيرة، وفي الفصل الثالث نتساءل كيف حدَث هذا، كيف جعلت نفسية الصيد وجمع الثمار هذه المزايا في مُتناولنا. مع أن قُدرتنا على الثقة هي نتاج تطوُّرنا، وبناءً على ذلك هي عُرضة للتأثيرات الوراثية القوية، فلا شيءَ يُوحي بأنَّ هذه التأثيرات الوراثية حدَّدتْ بدقةٍ كيف نتصرَّف؛ ولو كانت قد فعلت ذلك؛ أي لو لم نَستطِع تكييف أنفسنا مع التحدِّيات الجديدة، ما كانت التجربة الكبرى قد بدأت من الأساس. لقد اتَّخذ تطوُّر السلوك الإنساني طابعًا عشوائيًّا، ولم تَندمِج الحوافز المُتنوِّعة، التي دعمَها الانتقاء الطبيعي بين أجدادنا في فتراتٍ مُختلفة، بصورة كاملة في فِكر أحفادهم وتصرُّفاتهم. مع ذلك، من المُهم لنا أن نفهم بعض السِّمات المُميزة والمؤثِّرة على لجنة التناقُضات التي تُمثِّل عقل الإنسان الحديث. إنَّنا نُواجِه صراعات؛ مثلًا، بين تقديرنا العقلاني بأنَّ احتمالية الموت في طائرةٍ أقل من الموت في السيارة وشعورنا بقدْر أكبر من الأمان العاطفي حين نتولَّى نحن عجلة القيادة بأيدينا بدلًا من ترك أزرار تحكُّم الطائرة في يد شخصٍ غريبٍ غير مرئي. كان لا بدَّ لقُدراتنا على التفكير العقلاني أن تبقى عبر ملايين السنين في مواجهة نوعيَّات مُحدَّدة من مشكلات البقاء، وفي تنافس مع قدرات التفكير العقلاني للضَّواري والمنافِسين الذين نُواجههم. لقد ترك هذا التاريخ بصمةً لا تُمحى على طريقة تفكيرنا وتصرُّفنا.

مشاركة المهامِّ بصفتها وسيلةً لتقليل المخاطر

يختلف البشر عن جميع الأنواع الأخرى من نواحٍ عديدة، وأحد الأشياء ذات الأهمية الخاصة والتي تُسهم في فَهمنا للخطر هي مشاركة المهام بدرجةٍ كبيرة مع الأفراد الذين لا تجمعنا بهم صِلة قرابة. فمُشاركة المهام تحدث بدرجة محدودة في جميع الأنواع التي تتكاثر جنسيًّا. فالأب والأم يُقدِّمان إسهامات مختلفة لتنشئة الأبناء وتربيتهم، وعادةً ما تكون

إسهاماتٍ متفاوتة بدرجة كبيرة فيما يتعلق باستثمار الوقت والطاقة التي تقتضيها هذه الإسهامات، ولكنَّهما ضروريَّان للمُحصِّلة النهائية. إلا أن قدرة البشر — ذات الطبيعة الاستثنائية كما رأينا — على مشاركة المهام بانتظامٍ وبدقَّة مع الآخرين الذين لا تَجمعهم بهم صِلة مكَّنتهم من استغلال وجود أعدادٍ كبيرة بطريقةٍ لا تتوافَر للثدييات العُليا الأخرى. فالكائنات ذات الأدمغة الكبيرة تتطلَّب استثمارًا أبويًّا مرتفعًا من حيث العتاد الصلب (البروتين) والعتاد المرِن (المعرفة والمهارات) على حدٍّ سواء. وهذا يتطلَّب فترات حمل ورضاعة طويلة، وعددًا محدودًا من الأطفال المولودين في كل فترة حمل. بالإضافة إلى ذلك، تحدد الوضعية المُنتصِبة للبشر، بتقييدها لحجم الحوض عند الإناث، المدة الزمنية التي يُمكن أن يقضيَها الجنين البشري داخل الرحم؛ وقياسًا على معايير القِرَدة العُليا، يُولد أطفال البشر قبل أوانهم على نحوٍ منهجي، وجميعهم يحتاجون إلى رعايةٍ مُكثَّفة. هذه الحقائق تقيد أعداد الأفراد الذين يَجمعُهم ارتباط وثيق ببعض، وربما يتوقَّع أن يظلُّوا على قيد الحياة في فترةٍ زمنية واحدة. ولذلك، يتطلَّب النظام الاجتماعي البشَري إما وحداتٍ صغيرة الحجم نسبيًّا (مثل جماعات الصيد وجمع الثمار) أو تطوُّر القدرة على تبادُل السِّلع والخدمات بين الأفراد الذين لا تجمعهم صلة بعضهم ببعض. لقد تجنَّبت الحشرات الاجتماعية مواجَهة هذه القيود بسبب حجم أدمغتها البالِغة الصِّغر؛ وهذا تحقَّق بتكلفةٍ تمثَّلت في الالتزام بمجموعة محدودة من الأنماط السلوكية المُكتسبة الجامدة من جانب كل فرد.

ما المنافع التي تُحقِّقها الأعداد الكبيرة؟ هنا، تَبرُز ثلاث منافع؛ مشاركة المخاطر، والتخصُّص، وتراكم المعرفة. ففي مجتمَع حديث يتَّسم بالتعقيد، تبدو ميزة مشاركة المخاطر جلية؛ فمخاطر العالَم الطبيعي والعالَم الاجتماعي لا تقع على عاتق الجميع في آنٍ واحد، وتُمكِّن الأعداد الكبيرة من مشاركتها. لا يحدث فشل المحصول لدى جميع الأفراد في الوقت نفسه؛ ولا تحترق جميع المنازل في الليلة نفسِها؛ ولا تفشل جميع الاختراعات في تحقيق الهدف منها. أحيانًا تتحقَّق مشاركة المخاطر على نحوٍ جلي، كما يَحدث حين تَستعين شركة تأمين بإيرادات قسط التأمين من مُؤمِّنٍ محظوظ لدفع تعويض ضرَر لحِقَ بمؤمِّنٍ تعيس الحظ. وفي أغلب الأحيان، تَحدُث مشاركة المخاطر بصورةٍ ضمنية، كما يحدث حين يستطيع البنك أن يوفِّر لي عائدًا مُتوقعًا على استثماري أكثر مما لو كنتُ أقرض أيًّا من عملائه المُقترِضين مباشرة. أحيانًا، تكون التقلُّبات في أوضاع السوق في حدِّ ذاتها طُرقًا لمشاركة المخاطر: فعندما يَحدث فشل واسع في الحصاد في منطقةٍ ما، تميل

الأسعار إلى الارتفاع، وهو ما يَعني أن المُشترين يَتشاركون الخسائر التي كان من شأنها أن تُؤثِّر على البائعين فقط. وهذه الأسعار المُرتفعة تَجتذِب المورِّدين من أماكن أخرى، مما يوفر آليةً طبيعية يُرسِل مزارعو المحاصيل غير المتضررين من العجز بمقتضاها إمدادات إلى المزارعين المُتضرِّرين. وبصورة أعم، الأعداد الكبيرة مصدر راحة ليس فقط لباعة حلوى المثلجات ونادلي الطاولات في الحدائق العامة، وإنما لجميع التجار الذين يُواجهون طلبياتٍ غير متوقعة لِما يبيعونه. إنها مصدر راحة لكل الراغبين في الخروج وشراء أي شيء، من شطيرة بيتزا وصولًا إلى سروال، دون أن يُضطروا إلى التقدُّم بطلَبٍ خاص لها ولجميع مكوناتها ومركباتها مُسبقًا قبل فترة طويلة. وهذه الطرق الخاصة بالاستفادة من الأعداد الكبيرة لا تُؤتي ثمارها دومًا؛ فالبنوك قد تُعلن إفلاسها، والبيتزا قد تَبقى على أرفف المتاجر، وربما تَعني نوبات المضاربة الجنونية أنَّ الأسعار المرتفعة تجتذب المُشترين أكثر من الباعة (مثلما حدث في أزمة جنون التوليب في القرن السابع عشر أو فقَّاعة الإنترنت في أواخر القرن العشرين). إلا أنَّ الأمر يتطلَّب أعدادًا كبيرة ليؤتي ثماره، وأي مُستفيد منها يستعين بقوانين الإحصاء، سواء أكان مُدركًا لذلك أم لا.

واجه أجدادنا في مجتمع الصيد والجمع معظم أخطار الطبيعة وحدَهم أو داخل مجموعاتٍ صغيرة تكوَّنت بالأساس من الأقارب المباشرين. ومع ذلك، فثمة أدلة على أنهم بدءوا العيش في مجموعاتٍ أكبر تدريجيًّا أثناء تطورهم. ولقد أوضح عالِم الأنثروبولوجيا روبين دنبار وجود ارتباطٍ إيجابي عبر أنواع الرئيسيات بين حجم الدماغ ومتوسط حجم المجموعات، وذهب إلى أن الأفراد بحاجةٍ إلى قدراتٍ ذهنية إضافية للبقاء على عِلم بالتعقيد المُتزايد للعلاقات الاجتماعية في المُجتمعات الأكبر حجمًا.[4] ومع وجود بعض الاختلاف في الآراء حول كيف ينطبق هذا بالضبط على أجدادنا البشر الأوائل، يبدو من الجدير بالتصديق أنه بينما تعيش قرود الشمبانزي في مجموعاتٍ تتألَّف من ٦٠ فردًا تقريبًا، فإن أنواع الأسترالوبيثسينات، التي ظهرت قبل ٤٫٥ ملايين سنة، كانت تعيش في مجموعات بلغ متوسط أعداد أفرادها ٧٠ فردًا، وعاش صانعو الأدوات الأوائل (قبل حوالي ٢ مليون سنة) في مجموعاتٍ من حوالي ٨٠ فردًا، كان «الإنسان المُنتصِب» يعيش في مجموعاتٍ من حوالي ١١٠ أفراد، وكان إنسان نياندرتال يعيش في مجموعاتٍ من ١٤٠ فردًا تقريبًا. ومن المُرجَّح أيضًا أن بنية المجموعات صارت أكثر مرونة، مع التقاء مجموعاتٍ فرعية من وقت لآخر للتعاون في مشروعاتٍ أكثر طموحًا.

ومع أن البنوك وشركات التأمين والأسواق لم تكن موجودةً حينئذٍ على النحو الذي نعرفه الآن، أتاحت هذه المجموعات الأكبر عددًا مشاركةً أفضل للأخطار. وكان بوسع أولئك

الذين عثروا على صيدٍ أن يتشاركوا صيدَهم مع باقي أفراد المجموعة مع عِلمهم بأنهم سيستفيدون بالمِثل في أوقات شدَّتِهم من حظوظ الآخرين. كما أتاحت المجموعات الكبيرة أنشطةً أوسع نطاقًا؛ مثل صيد فريسةٍ كبيرة، أدَرَّت كمية بروتينات أساسية لتغذية صغارٍ ذوي أدمغة كبيرة. وجزء من السبب يعود إلى مزايا مشاركة الأعداد الضخمة في مسابقات القوى؛ ففُرصة صيد الفريسة لمجموعةٍ عددُها ضعف عدد مجموعةٍ أخرى أكبر بكثيرٍ من الضعف، ومن ثَمَّ يتوافر لكل مجموعةٍ من المجموعتَين اللَّتَين يُمكنهما التعاون معًا فرصة للعثور على بروتين أفضل بكثيرٍ من عمل كل مجموعة بمفردها. وجزء من السبب يعود إلى التأمين؛ إذ تستطيع المجموعة الكبيرة أن تُخصِّص بعضًا من أفرادها لإنجاز مشروع محفوف بطبيعته بالأخطار مثل صيد فريسةٍ ضخمة وكبيرة، مع عِلمهم بأن الإخفاق في الصيد، أو حتى موت الصيادين، لن يعني حدوث مجاعةٍ للمجموعة ككل.

مشاركة المهام والتخصُّص

النتيجة الأساسية الثانية لقُدرة البشر على مشاركة المهام مع الأشخاص الذين لا تربط بينهم صِلة قرابة هي أن الأعداد الكبيرة تُتيح التخصُّص. فعندما تتعاون مجموعة كبيرة من الأفراد لكسب العيش في بيئةٍ عدائية، تظهر تحديدًا المنافع الحقيقية حين لا يتصرَّف الجميع على نحوٍ مُماثل، وهذه الحقيقة تتطلَّب منهم الاستعانة بقوانين الاحتمال الشرطي بطريقةٍ أكثر تقدُّمًا.

أُكرِّر ثانية أنه، في مجتمعٍ حديث يتَّسم بالتعقيد، قد يُعتبر هذا أمرًا بديهيًّا. فلا يستطيع مزارع واحد بأيِّ حالٍ أن يُنتج التشكيلة المُتنوعة من كل الأغذية المتاحة في متجرٍ عصري كبير، هذا لأنه ثمَّة منافع يُحقِّقها أي مُزارع من التركيز على زراعة بضعة محاصيل ولأنه لا يُوجَد مناخ واحد وتربة واحدة مناسبان لإنتاج كلِّ شيءٍ يَستمتِع البشر بتناوله. فعلى سبيل المثال، الألمان مُولَعُون بالموز بصفةٍ خاصة؛ ولديهم أعلى معدَّلات استهلاك للفرد الواحد في العالَم. ولكن الموز ينمو على نحوٍ سيئ (وبتكلفة باهظة) في ألمانيا، ولذا يُركز الألمان على إنتاج محاصيل أخرى، محاصيل يُمكنهم تصديرها من أجل استيراد الموز في المقابل. في الواقع، لفَت مبدأ الميزة التنافسية، الذي اقترحه عالم الاقتصاد ديفيد ريكاردو في القرن التاسع عشر، الانتباه إلى الحقيقة المذهلة؛ ألا وهي أنه من المنطقي للأفراد والدول أن يتخصَّصوا حتى وإن كانوا يُجيدون القيام بـ «كل شيء».[5] ينبغي لهم أن يُركزوا على القيام بما يُجيدونه على أفضل وجه، تاركين الباقي ليقوم به

الآخرون. فلا ينبغي لجرَّاح أعصابٍ أن يجزَّ عُشب حديقته، حتى وإن كان يفعل ذلك على نحوٍ أفضل كثيرًا من البُستاني خاصته؛ لأن الوقت الذي يقضيه في جزِّ العُشب سيكون أكثر إنتاجيةً إذا قضاه في جراحة الأعصاب. وذلك أمر جيد لجرَّاحي الأعصاب، وكذلك للبُستانيين، بل هو كذلك حتى (أو على وجه الخصوص) للبُستانيين غير البارِعين. فكل شخصٍ يتمتَّع بميزةٍ «تنافسية» في شيء ما حتى وإن كان لا يُوجَد ما يُجيد القيام به على وجه الخصوص.

وثمة شيء مُماثل يَنطبِق على الإسهامات المُتنوِّعة في عملية تصنيع القمصان. من الممكن جدًّا أن يصنع شخصٌ واحد قميصًا بالكامل، من الألف إلى الياء، ولكن يجب على ذلك الشخص أن يُنجِز مجموعة كبيرة من المهام، بدايةً من زراعة القطن والغزل والنسيج، وتصميم الأزرار المبتكَرة على آخِر صيحات الموضة من مواد مناسبة، وتصنيع جميع الأدوات المُستخدَمة في هذه العمليات المتنوعة. ولكن في العالَم المعاصر، لا تُصنع القمصان بهذه الطريقة، إلا بأيدي شعب الهوبي الفقير جدًّا أو الهيبيز الأغنياء جدًّا. وبدلًا من ذلك، يتخصَّص المشاركون المختلفون، إما بسبب مزايا فطرية يتحلَّون بها لأداء مهمَّةٍ بعينها أكثر من غيرها (على سبيل المثال، لدى سكان الهند ميزة جغرافية يتفوَّقون بها على سكان الإسكيمو حين يتعلَّق الأمر بزراعة القطن) أو بسبب مهارة مُكتسبة. في بعض المهام، ربما لا يُهم أي تخصص تختاره طالَما أنك مُتخصِّص في شيءٍ ما.

ولكن التخصُّص في حدِّ ذاته قد يكون عمليةً محفوفةً بالمخاطر، خاصة إذا تطلَّب تدريبًا أو أنواعًا أخرى من الاستثمار؛ فلعلَّه من ثَمَّ يكون مرهونًا بوجود أعدادٍ كبيرة من العملاء المُحتمَلين لكي يجدُر الاضطلاع به. في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، ذكر آدم سميث النحو الذي ربما كان يُوجَد عليه عادةً الحِرفِيُّون — المُتخصصون في شيء كان أكثر اعتمادًا على الآخرين من مجرد زراعة المحاصيل — مُتركِّزين في المدن. ففي المدن، كانت احتمالية اختفاء السوق التي يعرضون فيها منتجاتهم أقل (كما أنه كان بإمكانهم التعلُّم أيضًا من أقرانهم في المجال). كان ثمَّة حدٌّ لهذا التركيز؛ فالحدَّادون، مثلًا، مكثوا غالبًا في القرى، لأنهم كانوا بحاجةٍ إلى خيول، والخيول كانت بحاجةٍ إلى الأرض. كان العمل حدادًا في عصر آدم سميث أقلَّ مخاطرة ممَّا هو عليه في وقتنا الحالي، نظرًا لأن أغلب القرى كان لديها عدد كافٍ من الخيول يكفي حدَّادًا واحدًا على الأقل. على النقيض من ذلك، وظيفة عالِم أحياء اليوم أقل مخاطرة من العمل حدادًا؛ ففي القرن الثامن عشر أغلب علماء الأحياء كان لا بدَّ أن يكونوا مُوسِرين؛ بحيث لا يتأثَّر مورد رزقهم

باختيارهم الوظيفي. لكن يتعيَّن على كلٍّ من علماء الأحياء والحدَّادين أن يَستثمروا وقتهم وغالبًا أموالهم في اكتساب المهارات اللازمة لِمِهَنهم. وعليهم أن يتَّخذوا هذا القرار قبل أن يعرفوا مَن تحديدًا سيهتمُّ بمهاراتهم بدرجةٍ كافيةٍ لأن تُوفِّر لهم شيئًا قيمًا في المقابل. وكلما زاد عدد السكان، الذين يعيشون وسطهم أو الذين يَستطيعون المُقايضة معهم، وازداد ثراؤهم، زاد احتمال تقبُّل أيِّ درجةٍ من التخصُّص في مقابل مستوًى معقول من المخاطرة (كانت وفاة تشارلي دوجلاس في أبريل ٢٠٠٣، وهو مخترع التسجيل الصوتي لضحكات الجمهور بالتليفزيون، بمثابة تذكرة قوية بأن العالَم المعاصر قدَّم عددًا وافرًا من المِهَن المُتخصصة التي كان من شأنها أن تُربك أجدادنا المُعاصرين (انظر صحيفة «ذي إندبندنت»، ٢٥ أبريل ٢٠٠٣)).

لقد تشكَّل قدرٌ كبير من التعقيد المتزايد للمجتمعات الإنسانية خلال البضعة آلاف سنة الأخيرة، من نزعة ذاتية التعزيز للتخصُّص؛ فالتخصُّص يزيد مستوى الرفاهية لكي يتفرَّغ المزيد من الأفراد لتطوير طموحاتٍ جديدة أو إشباع طموحاتٍ قديمة؛ ومن ثَمَّ اكتساب الثقة الضرورية للتخصُّص في المقابل. ومن منطلق نفس المنطق، وقعت مجتمعات بأسرِها في بعض الأحيان في فخٍّ أدَّى فيه الفشل في التخصُّص إلى حرمانهم من الرفاهية التي ربما جعلتْ مثل هذا التخصُّص بسيط التكلفة. ومن ضمن الأمثلة على ذلك نجد اليابان التي عزلَت نفسها عن العالَم الخارجي بدايةً من القرن السابع عشر وحتى منتصَف القرن التاسع عشر،[6] والكثير من الدول الواقعة جنوبي الصحراء الكبرى بأفريقيا والتي نالت الاستقلال من القوى الاستعمارية في أعقاب الحرب العالمية الثانية.

في الواقع، شرعت مجتمَعات الصيد وجمع الثمار في التخصُّص بمجرَّد أن وجدت وسائل لإدارة التعاون بين الأفراد الذين لا تجمعُهم صِلة قرابة. حتى مهام الصيد نفسها يُمكِن تقسيمها؛ إذ يتخصَّص بعض الأفراد في تتبُّع الحيوانات؛ لأنهم يُجيدون ذلك فطريًّا، أو لأنهم كرَّسوا الكثير من الوقت والجهد لإتقان المهارات اللازمة لذلك، أو للسببَين معًا. في حين أنَّ الآخَرين هم واضعُو الاستراتيجيَّات، الذين يُخطِّطون ويُوجِّهون خطَّ سَير العمليات. وربما يؤدي آخرون دور الطُّعم؛ إذ يتعلَّمون تقليد أصوات الطيور وغيرها من الحِيَل التي تُوقِع الفريسة في الفخ. بينما يقوم آخرون بالمجهود العضلي الخاص بالصيد. لا بدَّ أنه حتى الجماعات الصغيرة من الأقارب كانت تُقسِّم المهام بين أفرادها بدرجةٍ ما، ولكن حين زاد حجم الجماعات، صار التخصُّص أكثر طموحًا، وكذلك صارت استخداماته التي يمكن أن يُوجَّه إليها.

بمجرد أن أصبحَت الجماعات على استعدادٍ للتعامُل السِّلمي المبدئي مع جماعاتٍ أخرى، صار بوسعِها المُقايَضة مع تلك الجماعات، وأدَّى ذلك بدَوره إلى توسُّع كبير في أنواع الأغذية والأدوات والموارد التي أُتيحَت لهم سبُل الوصول إليها. ولدَينا أدلَّة على حدوث التبادل بين أفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار منذ آلاف السنين قبل اختراع الزراعة، مع أنه لا بدَّ وأنَّ نمَطَ حياتهم جعل مثل هذه التعامُلات غير مُنتظِم ومحدودًا مقارنةً بالفُرَص المتاحة للمزارعين المُستقرِّين في الألفيَّات اللاحقة. وربما لعبت بعض أقدم الأغراض الرمزية المعروفة، مثل الخرز المنحوت الذي يعود تاريخه لأكثر من أربعة آلاف سنة، دورًا في تيسير مثل هذه التعامُلات.[7] وفي العصور الأحدث، كان لدى السكَّان الأصليِّين بشمال أستراليا فئوس حجرية مع أنهم كانوا يعيشون على بُعد مئات الكيلومترات من أقرب المَحاجر (كانوا يُقايضُونها بالرماح المُستدقَّة الأطراف مع القبائل المجاوِرة) بل إنه كان لدَيهم فئوس فولاذية، قبل أول اتِّصال لهم مع التجَّار الأوروبيين، في نهاية القرن التاسع عشر بوقتٍ طويل.[8] أتاحت التجارة الاستعانة ليس فقط بمهارات الجيران وإنما بمهارات جيران الجيران أيضًا، وهلمَّ جرًّا.

ربما ظهر أعظم ابتكارٍ حين زاد حجم الجماعات بدرجةٍ أتاحَت لبعض أفرادها أن يتخصَّصُوا بالكامل في أنشطةٍ لم تُسهِم مُباشرةً في الإمدادات الغذائية للجماعة؛ مثل شنِّ حروبٍ ضدَّ الآخَرين وتنظيم المعرفة ونقلها. ومن هنا، خرج الجيش والكهنوت إلى النور.

تطلَّب حدوث ذلك الكثير من الظروف التمهيدية — لا سيما الاعتماد على الزراعة وتبنِّي نمَط الحياة المُستقرَّة — التي بدونها يَستحيل تخزين الطعام على نطاقٍ كبير. ولكن بمجرد أن حدث ذلك، قبل عشرة آلاف سنة مضت، زاد حجم الجيش والكهنوت وزادت أهميتهما زيادةً سريعةً؛ لأنَّ الجماعات كانت تَتنافَس بعضها مع بعض. فبمجرد أن تستثمر في إعداد جيش، يكون من المُجدي أن تعدَّ جيشًا كبيرًا، لأنه يُمكنك بعد ذلك أن تستعبِد الجماعات الأخرى ذات الجيوش الأصغر أو الأضعف من جيشِك وتَسلُبهم الطعام دون أن تُضطرَّ إلى زراعته أو جمعِه بنفسك؛ وسرعان ما صار العبيد طبقةَ المتخصِّصين الثالثة. وبالفعل عادةً ما تكون سَرِقة الطعام من مُجتمعات الصيد والجمع مُرهِقة أكثر ولا تستحقُّ كل هذا العناء، نظرًا لأنها لا تمتلك إلَّا القليل جدًّا مما يُمكن سلبُه منها. أما المزارعون، الذين كانوا يختزنون محصولًا كاملًا، فيُمثِّلون وحدَهم هدفًا يستحقُّ العناء للسلْب والنهب المُنظم. ويتناول الفصل السادس عشر تداعيات هذه الدوَّامة التنافُسية.

وعلى المنوال نفسه، بمجرد أن يكون لديك كهنوت، من المُجدي أن يكون لديك أفراد كهنوت مُتعلِّمون ومُنظَّمون، بحيث يستطيع هذا الجيل من المُتخصِّصين أن يستفيد من بعض مهارات الجيل السابق دون الحاجة إلى تعلُّم كل شيءٍ من جديد. أصبحت الأغراض الرمزية — وهي بمثابة سجلَّات مُعمِّرة لأفكار الأجيال السابقة وأقوالهم — وسيلةً لمشاركة المهام بين الأجيال؛ ومن ثَمَّ أدَّت إلى تراكُم المعرفة الجماعية التي تُمثِّل الميزة الثالثة الكبرى للتعاون بين الأعداد الكبيرة، وهي ظاهرة سنَتناولها بالتفصيل في الفصل الحادي عشر.

حتى قبل اختراع الزراعة، كان التخصُّص قد صار جزءًا من التطوُّر البشري عبر تغيير المكاسب المُتوقَّعة من تطوُّر الذكاء. حين تكون جماعتك صغيرة الحجم وكل فردٍ فيها يتصرَّف على نحو مُتشابه بصورةٍ أو أخرى، فإن المكاسب المُترتِّبة على تنمية قُدرةٍ مُتطوِّرة على الاستبصار النفسي أو الإحساس الدقيق بالتدرُّج الاجتماعي ستكون قليلة. عندما تُصبح المُجتمَعات أكبر حجمًا وأكثر تخصُّصًا، يُصبح احتمال نجاح من يتوقَّعون هذا التعقيد ويتكيَّفون معه أكبر كثيرًا من احتمال نجاح أولئك الذين يَعجزون عن ذلك. ولا بدَّ أن الضغوط الانتقائية لصالِح الذكاء الاجتماعي صارت أقوى بكثيرٍ مع مرور الزمن (واستمرَّت على الأرجح منذ اختراع الزراعة، مع أنَّ هذه الفترة أقصر جدًّا من أن يكون لها تأثير ملموس وواضح). وفي كتاب «عقول ما قبل التاريخ»، ذهب ستيفن ميثن على نحوٍ مُقنع إلى أن الضغوط الانتقائية المُعدَّلة المرتبِطة بالجماعات الكبيرة ومشاركة المهام الأكثر تعقيدًا لعبا دورًا بالغ الأهمية في تطوُّر دماغ الإنسان العاقل. إذ مثَّلا أهميةً خاصة في تشكيل تنمية قدرات الدماغ فيما يتعلَّق بالفن والثقافة واتباع نهجٍ علمي في التعامل مع عالم الطبيعة، الذي لم يترُك لنا البشر الأوائل أيَّ آثارٍ دالة عليه أقدَم من ستة آلاف سنة، على أقصى تقدير.

التخصُّص ونوعيات جديدة من المخاطر

ازداد تخصُّص المجتمعات المعاصرة لدرجةٍ كان سيعجز عن تخيُّلها أجدادنا الصيَّادون وجامِعو الثمار، وكان من شأنه أيضًا أن يكون مُذهلًا لأقاربنا الذين عاشوا في القرن الثامن عشر. قدْرٌ كبير من هذا التخصُّص هو نتاج القدر الأكبر من الأمان الذي تُتيحه المجتمَعات الأكبر حجمًا والأكثر ثراءً، إلا أن أثره لم يُرسِّخ دومًا ذلك الشعور بالأمان. بل على العكس تمامًا؛ فالناس يتخصَّصون أكثر من أيِّ وقتٍ مضى في أنشطةٍ تجعلهم تحت رحمة اختفاء الأسواق المُخصَّصة لعرض مُنتَجاتهم أو مهاراتهم. وهذا ليس أغرب

من الملاحظة التي مفادُها أن أصحاب أكثر السيارات الأكثر أمانًا هم عادةً من يقودُون سياراتهم بأقصى درجة من التهوُّر. ومثل هذا السلوك معروف باسم تعويض المخاطر؛ وهذا موثَّق، على سبيل المثال، فيما يتعلَّق بتأثير القوانين التي تفرض ارتداء حزام الأمان بالسيارة.[9] (بل إنَّ جون آدمز قد ذهب إلى أننا إذا كنَّا حريصين بالفعل على تقليل حوادث السيارات، فعَلَينا أن نَفرض على جميع السيارات أن تكون مُزوَّدةً بوتدٍ حادٍّ مُثبَّت على عجلة القيادة ومُوجَّه صوب صدر السائق.)[10] تعويض المخاطر ليس أمرًا مَرَضيًّا؛ إنه نفس السلوك الذي يَجعلنا — لحُسن الحظ — نتصرَّف حين نكون على سفح الجبل بحذَرٍ أكثر مما نفعل حين نكون وسط المروج. إلا أنَّ للأمر تداعياتٍ بخصوص نوعيات المخاطر التي تُواجهها المجتمَعات المعاصرة.

حتى قبل ستمائة عام تقريبًا في أوروبا، وحتى وقتٍ أقرب قليلًا في شمال أمريكا، كانت مُعظَم الأُسَر تتناول طعامًا كانت تَزرعه بنفسها.[11] ولكنها بالتأكيد لم تكن تُحقِّق اكتفاءً ذاتيًّا بالمعنى الحرفي للكلمة؛ نظرًا لأنها عادةً ما كانت تعتمد على الآخرين في بعض الأمور؛ كاستخراج المعدن لصناعة أدوات الزراعة مثلًا. إلا أنَّ التغييرات في صِلاتها بالعالَم الخارجي نادرًا ما شكَّلت تهديدًا لإمداداتها الغذائية. اليوم، وفي البلاد نفسها، من شأن أغلب الأُسَر التي مُنعَت من التبادُل التجاري مع الآخرين أن تموت جوعًا في غضون بضعة أسابيع. ومن المُستبعَد أن تأتيَ التهديدات لقُدرتهم على التبادل التجاري من عوائق مادية، باستثناء أوقات الحروب (مثلما اكتشَف سكان مدينة لينينجراد — التي تُعرف حاليًّا باسم سانت بطرسبرج — تحت الحصار الذي فرَضَه جيش هتلر في شتاء عام ١٩٤١). من المُرجَّح أكثر أن يأتي التهديد لهذه القُدرة من خلال طرح أي شيءٍ للتبادُل التجاري؛ وهو موقف لا يرغَب فيه أحد في شراء ما هو مُضطرٌّ لبيعه. وهذه هي المخاطرة الأساسية التي يواجهها أفراد المجتمعات شديدة التخصُّص اليوم.

وعادةً ما يُخطئ المرء حين يظنُّ أن المخاطر التي تأتي من الاعتماد على التبادل التجاري مع الآخرين أعظم من المخاطر التي تأتي من مواجهة البيئة بمُفرده. فحتى قبل ثلاثمائة عام مضت، كان احتمال موت أغلب الأُسَر جرَّاء عجز المحاصيل الزراعية الخاصة بهم أو جراء أمراض، أعلى بكثيرٍ من احتمال موت أحفادهم اليوم جرَّاء كل هذه الأسباب مُجتمعة. إذ كان يموت طفل واحد تقريبًا من كل خمسة أطفال خلال أول عام من عمره (بل وأكثر من ذلك في المدن المزدحمة والقَذِرة)، مقارنةً بموت أقل من طفلٍ واحد من كل مائتي طفل في أوروبا وأمريكا الشمالية اليوم. وأحيانًا يكون الاكتفاء الذاتي لعنةً إيجابية؛

فبدون التبادل التجاري المُنتظم مع الآخرين لا يُمكنك أن تحصل على العلاج الطبي عندما تحتاج إليه، ولا يُمكنك أن تقترِض لتغطية تكلفة الكوارث المؤقَّتة، ولا يُمكنك أن تستبدِل سريعًا أداةً مُعطَّلة. كلَّف السعي المُضلِّل وراء الاكتفاء الذاتي في العقود الأخيرة الكثيرَ من البلدان الفقيرة ثمنًا باهظًا، ممَّا تسبَّب في عجزهم، مثلًا، عن استيراد الإمدادات الكافية حين يحدُث عجز في محصولها المحلي. لذا، فإن الاعتماد على الآخرين لا يُسفِر بالضرورة عن أن يُواجِه أفراد المجتمعات المُتخصِّصة اليوم مخاطر «أكبر». لكنه يسفر عن مخاطر «مختلفة» تمامًا.

لقد شهد الكثير من الناس، في عالَم اليوم، تهديدًا لمصدر رزقهم أو اختفاءً لمُدَّخراتهم، ليس (أو ليس فقط) بسبب خطأ اقترفُوه بأيديهم، وليس (أو ليس فقط) بسبب مخاطر البيئة الطبيعية والتي هي، من ثَمَّ، مُحايِدة، وإنما بسبب تصرُّفات غير مباشرة لكثيرٍ من الأشخاص الآخرين الذين لم يَستهدفوا في معظم الحالات تلك النتيجة ولا حتى كانوا على درايةٍ بها. لقد وقَع عُمَّال مناجم الفحم على مدى العقود القليلة الماضية بين شقَّي رحى ارتفاع تكاليف استخراج الفحم من الأرض وقرارات العديد من المُستهلكين والساسة وموظَّفي الدولة بأنَّ الفحم وقودٌ باهظ التكلفة ومُلوِّث للبيئة. لم يرغب من يُصدِرون ذلك الحكم في تسريح عمَّال المناجم، ولكن ذلك ما حدث نتيجةً لقراراتهم. خسرت أُسَر كثيرة المدخرات التي استثمرتْها أثناء فترة الرواج العقاري في الولايات المتحدة في ثمانينيَّات القرن العشرين، وفي تايلاند في تسعينيَّات القرن العشرين — ومرة أخرى في الولايات المتحدة في العقد الأول من الألفية الجديدة، كما سأتناول بتفصيلٍ في الفصل الثامن. لم يكن في نية مُستثمِري العقارات، الذين تسبَّب فقدانهم الثقة في انهيار الرواج العقاري، أن يخسر الآخرون مُدَّخراتهم نتيجةً لذلك. لم يعرفوا ولم يهتمُّوا بتلك النتيجة مِثلما لم يعرفوا أو يهتمُّوا بأنَّ الآخرين كانوا يستفيدون من تفاؤلهم أثناء سنوات الرواج. كان سبب ذلك الانهيار سوء فَهم بسيط لقوانين الإحصاء. حيث ظنَّ كلُّ مُستثمرٍ أنَّ الآخرين كوَّنُوا أحكامًا مُستقلة ولم يُدركوا إلى أي مدًى يُوجَد رابط بين ذلك وبين سلوكهم. ولم يُدرِك أحد أنَّ فترة الرواج بأكملها لم تكن سوى فترةٍ زمنية قصيرة.

من الخطأ الاعتقاد بأن التخصُّص والمخاطر المرتبطة به هو نتيجة مُترتِّبة على اقتصاد السوق وحدَه. فاقتصاد السوق هو أحد الأوجه التاريخية للتخصُّص؛ لكنه ليس الوجه الوحيد. بل على العكس تمامًا: يُمكننا أن نجد بعضًا من أتعس الأمثلة في دول الاتحاد السوفييتي السابق على أشخاصٍ بل ومجتمعات بأسْرِها انقطع الطلب على منتجاتها

ومهاراتها. في ظلِّ التخطيط المركزي، جرى السعيُ وراء التخصُّص بدرجةٍ كبيرة للغاية، دون الانتباه إلى التكاليف الاقتصادية الحقيقية للنمَط المُعتمد، تلك التكاليف التي كانت مُعوِّقة ولكنها لم تَظهر للعيان حتى تفعيل نظام الأسواق في تسعينيات القرن العشرين. جمع القائمون على التخطيط المركزي بين رغبتهم في ضرورة تخصُّص كل دولة من الكتلة السوفييتية ورغبتهم في ضرورة أن تكون الكتلة ككلٍّ مُكتفية ذاتيًّا فيما يتعلق بباقي الاقتصاد العالَمي. وأُرسل عددٌ كبير من الأشخاص إلى سيبيريا أو آسيا الوسطى في الخمسينيات والستينيات من القرن العشرين لاستغلال الموارد الطبيعية الهائلة في تلك المناطق، إلا أنَّ ما حدث عادةً كان إهدار الموارد بطرُقٍ لم تكن مُمكنة إلا بسبب نظام الأسعار المشوَّه الذي كان يَعتبر الموارد مجانية أو شِبه مجانية؛ إذ استفاد مُزارعو القطن في أوزبكستان من المياه «المجانية»، التي كانوا يَستخدمونها بوفرةٍ مُبالَغ فيها لدرجة أن بحر آرال، الذي كانت تصبُّ فيه الأنهار التي بُنيَت عليها وقتئذٍ السدود من أجل الري، تقلَّص إلى نصف مساحة سطحه وانخفض إلى ثُلث حجمه في فترةٍ زمنية أقل من ثلاثين عامًا. وخَلَّف وراءه تجويفًا كبيرًا من أرضٍ جَدباء مُغطَّاة بالملح وملوَّثة كيميائيًّا، ومن هذا التجويف هبت رياح السهوب المُحمَّلة بأتربةٍ سامَّة استنشقَها أكثر من مليونَي نسمة، مُصابون الآن بواحدٍ من أشدِّ أمراض الجهاز التنفسي في العالَم. وهذا استثناء لافت للنظر للادِّعاء المذكور في الفصل الأول بأن القمصان في معزلٍ نسبيًّا عن العوامل الخارجية التفاعلية، من تلك النوعية ذات الصِّلة بالتلوُّث. إذ إنه حين تتعامل السلطات مع البيئة على أنها مصدر قابل للنَّفاد، يُمكن للقمصان القطنية حتى أن تكون ضارةً بنا؛ فتتسبَّب قرارات زراعة القطن في أضرارٍ مباشَرة لصحَّة البشر. كذلك تمتَّع مزارعو القطن الأوزباكستانيون بالطاقة «المجانية»: وأفادَت التقارير التي تعود لعام ١٩٩٥ أنَّ الأُسَر كانت تترك موقد الغاز مُشتعلًا أربعًا وعشرين ساعة في اليوم بسبب نقص أعواد الثقاب. أدَّت الطاقة المجَّانية أو شِبه المجانية إلى تجاهُل الناس تمامًا للحفاظ على الطاقة؛ وحتى اليوم تجري تدفئة الكثير من الشُّقق السكنية في مُدن شمال روسيا بالمراجل التي تُرسِل المياه لمسافاتٍ تَصِل إلى بضعة كيلومتراتٍ في مواسير سيئة العزل مدفونة في الأرض المُغطَّاة بالجليد، وحتى اليوم الطريقة الوحيدة لخفض درجة الحرارة في الكثير من الشقق السكانية هي فتح النوافذ.

ماذا كانت نتيجة ذلك الإسراف؟ النتيجة هي أن مدنًا كثيرةً في مختلف أنحاء روسيا قضت سنواتٍ بعد انهيار الشيوعية في حالة شلل؛ مصانع أسمدة مُلوثة، وخردة مُتآكِلة،



شكل ٢-١: مُلصَق لحكومة أوزبكستان يَستعرض تراجع منسوب بحر آرال على مدى العقود العديدة الماضية. تراجَع منسوب البحر من ٥٣ مترًا إلى ٣٣ مترًا، وحجمُه من ٥٣ إلى ٢٠ كيلومترًا مكعبًا، والتدفُّق السنوي للمياه من ٥٥ إلى ما بين ١ إلى ٥ كيلومترات مكعبة في العام الواحد. التقط الصورة إم إتش جلنتس، الصورة مأخوذة في مدينة نُكوص، بجمهورية قرقل باغستان، أوزباكستان، سبتمبر ١٩٩٥.

وجرَّارات لا يُعتمد عليها، وسِلَع إلكترونية مليئة بالأخطاء — والكثير منها لا يُمكن بَيعُه بسعرٍ واقعي — توقَّفَت تمامًا فور عدم وجود قائمين على التخطيط المركزي يأمُرون بهذه الأنشطة. وفي العموم، بذل من يعيشون بالقُرب منها جهدًا معقولًا وفقًا لمعايير زمنهم. من وجهة نظرهم، لا يبدو أن السبب يعود إلى أن أساليب التصنيع خاصَّتهم كانت قصيرة النظر وإنما يعود إلى أن العالَم قد غير رأيه بشأن ما يُريده.

من الصعب أن نُلقيَ باللائمة على الواقعية الاقتصادية الجديدة، مِثلما يصعب أن نلقي بلائمة الموت على الجنازة. في النهاية، ما زالت محاولات التستُّر على التكاليف الحقيقية، من خلال التلاعُب بالحسابات، تتطلَّب أن يدفع أحدُهم الفاتورة. على سبيل المثال، ظل الصيَّادون، في مقاطعة إيفينك المستقلة في منطقة القطب الشمالي بروسيا، يتعاملون مع شركة تورا للطيران المحلية. ويُوضِّح عالِم الأنثروبولوجيا ديفيد أندرسون:

> في فصلَي الربيع والشتاء من كل عام، تَحمل شركة تورا للطيران عددًا من المُواطنين الرُّوس إلى بحيراتٍ وأنهار معزولة في جميع أنحاء المقاطعة لكي يتسنَّى لهم وضع شباك الصيد وجمع البراميل ... من أجل صيد السمك الأبيض وسمك التيمالوس. وهذه الخدمة الباهظة جدًّا (حيث إنَّ تكلفة الرحلة الواحدة تبلغ عشرات الآلاف من الروبلات) تُقدَّم في مقابل براميل السمك التي تُمنح إما إلى الطيارين أو إلى الشركة (أو كليهما) لإعادة بيعِها بعد ذلك. تُباع بعض الأسماك الطازَجة في متجر [المدينة] للحصول مقابلها على أموال ... ولا شكَّ أن بقية الأسماك يتقاسمها موظَّفُو الطيران. وبالتأكيد، تصِل بعض الأسماك إلى موائد كبار مُوظفي الدولة في كراسنويارسك. ولا تكاد التعريفة الجمركية المُرتفعة، التي فرضتْها شركة الطيران على رحلات الصيد هذه، تُغطِّي التكاليف الورقية للأجور والوقود والتكاليف الرأسمالية للطائرة. وعلى الورَق، كما يمزَح الطيارون، نُفِّذت اتفاقية الدَّين المشترك من أجل النقل مقابل السمك الذي يُعدُّ وزنه أغلى من الذهب.[12]

استمرَّت الاتفاقية لوقتٍ طويل حتى بعد أن انتفَت عنها صفة التوفير؛ لأنه لم تُسدَّد مُطلقًا ديون كثيرة، مما أدخل كِلا الطرفين في حلقةٍ مفرَّغة لإهدار الأموال من أجل تحسين الوضع السيئ.

وعندما تنقطع سبُلُ الرِّزق، في بعض الأحيان تفيد التعويضات المالية؛ ولكن هذا يحدُث فقط في بعض الأحيان. في حالة العُمَّال الأصغر سنًّا، يُمكن لتعويضات التسريح من العمل أن تُقدِّم الدافع الضروري للانتقال وإعادة التدريب وبدء حياةٍ جديدة. أما في حالة العاملين البالِغين من العمر أربعين عامًا فما فوق، غالبًا يكون الأوان قد فات؛ فالمال قد يُجنِّبهم الجوع، إلا أنه لا يُمكن مُطلقًا أن يُعيد إليهم الشعور بأنهم عاشوا حياةً ذات قيمة. وفي البلدان المُزدهرة، عادةً يكون من يُعانون بهذه الطريقة مُوزَّعين ومُتفرِّقين بين السكان، وغير مُدرِكين للهوية المشتركة. وأحيانًا، يصيرون تربةً خصبة للغضب والحركات السياسية الناقمة؛ المَعنية عادةً، وليس دائمًا، بالحقوق السياسية. وفي روسيا بعد سقوط الاشتراكية، وجدوا تطابقًا كئيبًا في إحصائيات الوفيات: تراجَع مُتوسِّط العمر المُتوقَّع للرجال من ٦٥ عامًا في ثمانينيَّات القرن العشرين إلى ٥٧ عامًا في تسعينيَّات القرن نفسه — وهو مستوى يكافئ نفس مستوى متوسط الأعمار في زامبيا قبل ظهور الإيدز، وعلى النقيض من زامبيا، لا يُعزى هذا بالأساس إلى وفيات الرُّضَّع وإنما إلى تضاعُف مُعدَّل الوفيات بين الرجال فوق سن ٤٥ عامًا. جاء تناول الفودكا وحالات العنف عادةً ضمن الأسباب، وغالبًا مُجتمعَين، وارتفعت معدَّلات الانتحار ارتفاعًا كبيرًا. ومع النمو الاقتصادي المتجدِّد في مطلع الألفية الجديدة، بدأت معدَّلات الانتحار تتراجع مرة أخرى وارتفع متوسط العمر المتوقع للرجال ليصل إلى ٦١ عامًا تقريبًا. إلا أن التقدُّم المُحرَز هو تقدُّم هش، وقد يتراجع بسبب الأزمة الاقتصادية الحالية التي لحقت بروسيا.

ومأزق عمال الصلب وعمال المناجم والصيادين العاطلين من العمل (ناهيك عن عمَّال النسيج وموظفي السكرتارية وعمَّال تجميع السيارات في العالَم الغني، وكل مَن تراجَع الطلَب على مهاراتهم عما اعتادوا عليه من قبل) ليس مأزقًا جديدًا تمامًا في التاريخ. وإنما أُضيف إلى قائمة الأخطار التي كانت مألوفةً أكثر لدى أجدادنا الصيادين وجامعي الثمار: أخطار عالَم الطبيعة وحيواناته المفترسة والمخاطر التي فرضَها الأعداء من البشر، والتي لم يختفِ أيٌّ منها. ما زالت استجاباتنا العاطفية للأخطار تَتشكَّل من خلال إرث أجدادنا الصيادين وجامعي الثمار. ونحن نتعامل مع من يُعانون من أخطار الحياة باعتبارهم إما ضحايا للصدفة العمياء التي قد نخشاها ولكن لا يُمكننا أن نستاء منها من الناحية المنطقية، أو ضحايا وقَعَ عليهم الاختيار لعدوانٍ مُتعمَّد تكون استجابتنا العاطفية حياله هي الاستياء، واستجابتنا الوجيهة الوحيدة حياله هي الانتقام. يَنقسِم النقاش الدائر اليوم حول التغيير الاقتصادي في عالَمٍ مُتكامل بين قُطبين لا ثالث لهما، أولهما هو أولئك الذين

لا يرون خسائر، وإنما فقط ضحايا (مثل الأبطال تعساء الحظ الذين كافحوا لمنع إغلاق مناجم الفحم البريطانية في الإضراب الطويل والفاشل عامي ١٩٨٤-١٩٨٥)، والثاني هو أولئك الذين لا يرون ضحايا، وإنما خسائر فقط (مثل الدعاة النشيطين للعولمة الذين لا يهتمُّون إلا بالحدِّ من المُعوِّقات التجارية، ولا يهتمون بمن سيتضرَّرُون نتيجة لذلك). والحقيقة أنَّ من يتضرَّرون بالتغيير الاقتصادي في عالَم اليوم هم على الأرجح ليسوا خاسِرين ولا ضحايا. بل هم يَندرِجون تحت فئةٍ مختلفة، فئة تحتاج إلى كلٍّ من الاستجابة العاطفية والعملية اللتَين أعدَّنا تاريخنا لهما إعدادًا رديئًا.

وهذا يُعيدنا إلى الفكرة التي بدأنا بها. يتَّسم الذكاء العملي الذي تطوَّر بين البشر ببراعةٍ بالغة في التلاعُب بالبيئة الطبيعية والتحكُّم في التعامُلات بين مجموعات الأفراد الصغيرة التي يَلتقي بعضها ببعض كثيرًا وتعرف بعضُها البعضَ جيدًّا. فقط في العشرة آلاف سنة الأخيرة — وهي فترة حديثة جدًّا لا تُتيح للتطوُّر الجيني أن يُسهم في تعديل الاستجابات العاطفية والعقلانية الملائمة — كان على البشر أن يتأقلَمُوا على نطاقٍ كبيرٍ مع تأثير الغرباء، ولم يُصبِح هذا التأثير حقيقةً سائدة في الحياة اليومية إلا في المائتَي سنة الأخيرة أو نحو ذلك. ولكي نُسيطِر على الأخطار التي تفرضها علينا تصرُّفات الغرباء، تطلَّب الأمر منَّا الاستعانة بمهارةٍ مُختلفة أورثَنا إيَّاها التطوُّر لأغراضٍ مختلفة تمامًا؛ ألا وهي القُدرة على التفكير الرمزي المُجرَّد. وتسعى المؤسَّسات السياسية، في استجابتها إلى المخاطر وكذلك تعامُلها مع النزاعات، إلى كبحِ الانفعالات العاطفية ومشاعر الاستياء، الخاصة بجماعة الصيد وجمع الثمار، بالخيوط الرفيعة للتفكير التجريدي.

الفصل الثالث

العنف عبر التاريخ الإنساني

الطبيعة الإجرامية لدى البشر

بانبو هي قرية في وسط الصين كان يَسكنها مجتمع زراعي صغير قبل ستة آلاف عام تقريبًا. بعدما أعاد علماء الآثار بناء القرية، كان عشرون كوخًا تقريبًا تلتفُّ حول مبنًى أكبر قليلًا، بالإضافة إلى حظائر أصغر مساحةً للحيوانات ولتخزين الطعام. وهي تُشبه كثيرًا القرى الصغيرة الموجودة في جنوب الهند حيث أمضيتُ عامًا أُجري أبحاثًا ميدانية بصِفتي طالب دراساتٍ عُليا. وربما يكون المرء معذورًا في تصوُّره أن الحياة في المجتمعات الزراعية لم يطرأ عليها أيُّ تغيير يُذكَر خلال ستِّين قرنًا؛ باستثناء جانبٍ واحد. فالقرية في بانبو مُحاطة بخندق شاسع؛ يصِل مُحيطه إلى ثلاثمائة متر وعُمقه خمسة أمتار على الأقل ويَتراوَح عرض الجزء العلوي منه بين ستة وثمانية أمتار. تطلَّب حفر هذا الخندق نقل عشرة آلاف مترٍ مُكعَّب من التراب. ولا بدَّ أنها كانت مهمةً مرهقة حقًّا لبضع عشرات من الأشخاص الذين عانوا الجوع — وبالتأكيد لم يكن القُروِيُّون في بانبو يَنالون تغذية أفضل من سكان تلك القرى الفقيرة جدًّا في الهند. الحياة في قرى الهند شاقَّة جدًّا، إلا إنها نوعًا ما أفضل كثيرًا من الحياة في قرية بانبو. وإذا كان سكان بانبو على استعدادٍ للاستثمار في خندقٍ بمثل هذا الحجم، فهذا لأنهم كانوا يعيشون حياتهم في خوف دائم.

إن إلقاء نظرةٍ على ذلك الخندق في قرية بانبو يُوضِّح ما أنجزته البشرية لتعلُّم الثقة بالغرباء. نحن نُدرك أنَّ الثقة بالغرباء أتت بفوائد عظيمة، إلا أنَّنا ما زلنا بحاجةٍ إلى فَهم كيف أصبح ذلك مُمكنًا أكثر من أي وقتٍ مضى. وهو أمر في مُجمله غير معروف في بقية المملكة الحيوانية، بل ويَشتمِل على أخطارٍ كبيرة. ونادرًا ما يَتبادل فَردان بالتزامُن سلعًا وخدماتٍ ذات قيمة معروفة. الأكثر شيوعًا أن يُقدِّم أحدهم خدمة في مقابل خدمة

تعويضية في وقتٍ لاحق. أنت تُعطيني قطعة لحمٍ من الماموث الذي اصطدتَهُ في مُقابل وعدٍ منِّي بأن أعطيك قطعة لحم في المستقبَل؛ أي أن تَمنحني قرضًا في مقابل وعدٍ بردِّ المبلغ على دفعاتٍ ذات فوائد. كيف لك أن تتأكَّد من أنَّني سأفي بوعدي؟ حتى وإن حدث التبادُل بالتزامُن فهو يَنطوي غالبًا على مخاطرة؛ ففي مقابل حبَّات البطاطس خاصَّتك، أُعطيك أنا فودكا، ولكن ربما تكون الفودكا مغشوشة بكحول ميثيلي؛ أو قد تتعطَّل الدراجة النارية التي منحتُك إيَّاها بمجرَّد أن تقودها أنت، وفي الوقت نفسه أجاهد أنا لإصلاح الغسالة التي منحتَني إيَّاها. (أو كما تقول النكتة الشيوعية القديمة: «نحن نتظاهر بالعمل، وهم يتظاهرون بدفع رواتبنا.»)

وعندما يكون الأفراد أقارب مباشرين، فهذا العنصر الخاص بالمخاطرة لا يمنع بالضرورة حدوث التبادُل المُثمر. فالانتقاء الطبيعي يُحابي الطفرات الجينية التي تُشجِّع مساعدة الأقارب، ولهذا ميزتان واضحتان. أولًا: من المُرجَّح أن يَفيَ الأقارب بوعودهم أكثر من غير الأقارب. وثانيًا: لا يُهمُّ إن لم يَفعلُوا ذلك. وعمومًا، الطفرة التي تجعل احتمال مساعدة حاملها للأقارب أعلى سوف تُفَضِّل انتشار نُسَخ منها في الأجيال القادمة بشرط إمكانية توفير مزايا كافية للأقارب في مقابل أيِّ تكلفةٍ مُحدَّدة للمانح. وعلى الرغم من أن الأشقاء، في المتوسِّط، يتشاركون نصف جينات الفرد فقط، فإن هذا لا يزال يجعل العلاقة الجينية وثيقةً بقدْر علاقة الفرد الجينية بابنه. وهذا لا ينهي المنافَسة بين الأقارب — فالأمر بعيد عن ذلك تمامًا — ولكنَّه يؤدي إلى استحسان أنظمةٍ قيِّمة وأحيانًا معقدة للتبادل بين الأقارب، على مستوى المملكة الحيوانية.

على النقيض، مساعدة غير الأقارب هي أمر ذو قيمة كبيرة فيما يتعلق بالتطور، فقط حين يُرد المعروف. إلا أن البواعث المُحرِّضة على الخداع كثيرة؛ وللأسف، يمارس البشر الخداع بطرُقٍ مكلفة وخطيرة أكثر من أي نوع آخر. ومن بين الإنجازات السوداوية «للإنسان العاقل» ليس فقط كونه أذكى من أي نوعٍ آخر، ولكن أيضًا كونه ذبح أفرادًا من نوعِهِ على نحوٍ عنيف ومُمنهَج ووحشي أكثر من أي نوع آخر في الطبيعة. في رواية «الجريمة والعقاب»، وصف دوستويفسكي بطل روايته راسكولينكوف بأنه مُثقَل بشناعة جريمة القتل التي ارتكبها،[1] والكثير من القراء يَعتبرون الرواية تُناصِر الرأي القائل بأن البشر يكرهون القتل كرهًا غريزيًّا ومُطلقًا، وهو كُره غير موجود لأسبابٍ غامضة في أقليةٍ ضئيلة من المُضطرِبين عقليًّا. إنها رؤية مؤثِّرة، ولكنها مع الأسف غير مُتوافِقة مع ما نعرفه عن الضغوط التي شكَّلت تطوُّرنا (وكذلك قدْر كبير من التاريخ المعاصر). إذ إنه

ثمَّة أسباب وجيهة تجعلنا نظنُّ أن الانتقاء الطبيعي وحدَه لم يُفضِّل نزعة قتل أفراد آخرين من النوع نفسه؛ وإنما أيضًا تجعلُنا نظنُّ أن اقتران الإجرام بالذكاء ليس عرضيًّا. على العكس، كلٌّ من الانتقاء الخاص بطابع الإجرام والانتقاء الخاص بسِمة الذكاء يُعزِّز أحدهما الآخر. فكُلَّما كان النوع أكثر إجرامًا، زادت المنفعة الانتقائية لسِمة الذكاء لدى الأفراد، وكلما زاد ذكاء النوع، زادت المنفعة الانتقائية لطابع الإجرام لدى الأفراد.

النقطة الأولى يسهل فهمها إلى حدٍّ معقول. فالذكاء يمنح ميزة انتقائية حين تكون الأخطار الرئيسية التي تُواجهها هي أخطار الطبيعة. لكن الميزة الانتقائية تكون أقوى حين تَشمَل الأخطار عدوانًا من جانب أفرادٍ آخرين يتمتَّعون بنفس مستوى ذكائك في المتوسط. لذا كان من شأن أي تطوُّر نحو الإجرام بين أسلافنا أن يزيد السرعة التي تطوَّر بها مستوى الذكاء.

النقطة الثانية هي نقطة أكثر غموضًا بعض الشيء. ما هي الضغوط الانتقائية التي في صالح طابع الإجرام؟ ولماذا هي أقوى في نوعٍ ذكي؟ تَنبثِق الضغوط التي في صالح طابع الإجرام من حقيقةٍ بسيطة: شخصان لا تَربطهما صِلة قرابة، مُتنافسان على الموارد وكذلك — إن كانا ذكرَين — على العلاقات الجنسية مع الإناث. (الإناث لا يتنافَسْن على العلاقة الجنسية على نفس منوال الذكور؛ حيث إنَّ تخصيب الذَّكَر لأُنثى لا يَمنعه عن تخصيب أخرى بعد فترةٍ وجيزة جدًّا، مع أنهما قد تَصيران مُتنافستَين على الموارد التي يتحكَّم فيها الذكر.) وحقيقة أنه من الشائع أكثر بكثيرٍ أن يرتكب الرجال جرائم القتل مُقارنة بالنساء، حتى مع أخذ عوامل مثل الاختلافات في القوى الجسدية وإمكانية حيازة الأسلحة في الاعتبار، تُشير إلى أن المنافسة الجنسية كانت أقوى عامِلَي تطوُّر العنف لدى البشر.[2] وقتل أفرادٍ غير أقارب من نفس الجنس والنوع يَستبعِد أحد هؤلاء المنافسين.[3] وبالمناسبة، يبدو هذا تفسيرًا مُحتملًا لارتباط نزعة العنف المُزعجة بالإثارة الجنسية؛ وللأسف هذه ليست استجابة مَرَضية لأقلية مريضة وإنما استباق مُتطور لزيادة الفرَص الجنسية التي تأتي نتيجة الاستبعاد الناجح للمنافسين. وقد تعزَّز على مرِّ العصور عبر نزعةٍ من جانب الإناث — أبعد ما تكون عن العالمية، ولكن تكفي لإحداث فارق — للانجذاب الجنسي نحو من كانوا يستعرضون البراعة في مسابقات القوة، مثلما عرَف شكسبير ذلك جيدًا حين جعل الملك هنري الخامس يحشد قواته قبل معركة أجينكور بصيحته قائلًا:

... أما السادة الراقدون اليوم في فراشهم بإنجلترا
فسيعدُّون أنفسهم من الملعونين لأنهم لم يكونوا هنا،

وسيشعرون أن رجولتهم تافهة حين يتكلَّم أي واحد
ممَّن حاربوا معنا في يوم القديس كريسبين.[4]

ومن المعروف جيدًّا أنه بمجرد أن تصير سِمة مُعينة أساسًا للتفضيل الجنسي، يمكن لذلك التفضيل أن يُعزَّز ذاتيًّا. وهذه النزعة قدَّمت دليلًا يفسر ظاهرة تطورية جامحة مثل ذيل الطاووس والقرون الضخمة لبعض أنواع الأيل. حقيقة أنَّ الإناث في الأجيال القادمة ستنجذِب إلى سمةٍ مُعينة، حتى وإن كانت عشوائية تمامًا، تزيد المنفعة التكيفية لدي أي أنثى في الجيل الحالي الباحث عن زوج لدَيه تلك السِّمة. ومن قبيل الصدفة، ثمة بعض الأدلة، المُستقاة من مُجتمعات ما قبل الثورة الصناعية، على أنَّ الذكور الذين يقتلون ذكورًا آخرين يميلون إلى إنجاب عددٍ أكبر من الأطفال مقارنةً بالذكور الذين لا يفعلون — رغم أنَّ هذه الأدلة غير مُكتمِلة ومُثيرة للجدَل.[5] ولكن حتى ولو لم يكن لنزعة الإناث للانجذاب الجنسي نحو المقاتلين منفعة تكيفية مباشرة (مثلًا، لو كانت القدرة المتزايدة للذكور العنيفين على الحصول على طعامٍ من الآخرين يُقابلها زيادة احتمال الموت المبكر)، فبمجرد أن ترسَّخت هذه النزعة، كان من المُمكن أن تصير تكيفية على نحوٍ غير مباشر عبر تزايد احتمال أن يجد المقاتلون زوجات. وحتى إذا لم يأتِ الرجال اللطفاء في المركز الأخير فيما يتعلق بالحصول على الطعام، فربما يأتون في المركز الأخير فيما يتعلق بالعثور على زوجات. وربما يتمتَّع الرجال اللطفاء بنقاط جذْبٍ أخرى (قد يكونون أكثر مشاركة مع إناثهم، على سبيل المثال لا الحصر)، ولكن إذا كان لديهم أبناء لا يُبلون بلاءً حسنًا في التنافُس على الإناث، فهذا يُؤخَذ عليهم أصلًا كأزواج.[6]

إذن، لماذا زاد الذكاء المُتزايد لأسلاف «الإنسان العاقل» هذه الضغوط الانتقائية لصالح طابع الإجرام؟ فيما يتعلق بنوع تتحدَّد مسابقاته بالأساس بناءً على القوة الغاشمة، يستطيع الذكر أن يقضي على منافسه الجنسي من خلال إرغامه بدنيًّا على الخضوع. ولكن كلما كان هذا المنافس ذكيًّا، رغم خضوعه في الوقت الراهن، زاد احتمال اكتشافه طريقةً بارعة لمواصلة سعيه الجنسي فيما بعد. ومن ثمَّ فالقضاء، بصفةٍ دائمة، على المنافس الذي هُزِم مؤقتًا هو استراتيجية تجلب المزيد من المنافع الانتقائية في نوعٍ يتَّسم بالذكاء.

تدعم ثلاثة مصادر للأدلَّة هذه الحجَّة الانتقائية القائلة بأن البشر، لا سيما الذكور، من المُرجَّح أن يَميلوا بقوةٍ إلى قتل غيرهم ممَّن لا تربطهم بهم صِلة في ظلِّ الظروف المناسبة. المصدر الأول هو السلوك الخاص بالرئيسيَّات الأخرى، خصوصًا القِرَدة العُليا.[7]



شكل ٣-١: غنائم الحرب: يوم الانتصار على اليابان، ميدان التايمز. صورة ألفريد آيزنشتات الشهيرة لمجلة لايف. (صور جيتي/مجموعة صور تايم آند لايف.)

وهذا الدليل يجب تفسيره بحذَر، نظرًا لوجود تنوُّع هائل في سلوك الرئيسيات، حتى بين الأنواع وثيقةَ الصِّلة بنا مثل قرود الشمبانزي والبونوبو، وهذا التنوُّع يُشير إلى أن العوامل الاجتماعية والبيئية يُمكن أن يكون لها تأثير قوي على حوادث العنف. ولا ينبغي أن

تكون هذه المرونة البيئية في حدِّ ذاتها مُستغرَبة. في الواقع، هذه إحدى الأفكار الرئيسية التي يُناقشها هذا الكتاب والتي مفادها أن الترتيبات المؤسسية قد زادت زيادة مهولة من قدرة البشر على العيش بدون عنف وسط أولئك الذين قد يَميلون نحو قتالهم. لكن أسفرت الملاحظة الدقيقة في البرية عن اكتشافاتٍ مُثيرة للانتباه. عند التحرُّر من الخوف من الانتقام، تستغل رئيسيات أخرى كثيرة الفرصةَ على نحوٍ منهجي لقتل الأفراد الذين لا تَربطهم بهم صِلة. فعلى سبيل المثال، لُوحِظ بانتظامٍ قتل الأطفال على أيدي ذكور لا تربطهم صِلة قرابة بين قرود الشمبانزي والغوريلا واللنجور (وكذلك بين أفراد بعض الثدييات الأخرى، مثل الأُسُود). وهذا أقل انتشارًا بين قرود البونوبو، حيث لا تُوجَد حالات موثَّقة معروفة؛ ولكن يبدو أن هذا يرجع إلى أن الإناث تتعاوَن لضمان حماية صغارها من الذكور المُغِيرة، وليس لأنَّ الذكور بطبيعتِهم جديرون بالثقة. وبين قرود الشمبانزي، يتعاون بانتظامٍ الذكور الذين تَربطُهم صِلة قرابة على شنِّ هَجماتٍ عدوانية وعنيفة على أفرادٍ معزولين ومُستضعَفين من القطعان الأخرى، حتى وإن لم تُسفر هذه الهجمات عن الاستحواذ على طعامٍ أو أيِّ موارد أخرى. لم تكن مثل هذه الحوادث معروفةً قبل أبحاث جين جودال ومساعديها (في الواقع، كانت كتابات كونراد لورينز[8] قد نشرت فكرة أنَّ العنف داخل الأنواع قد تحوَّل بقدْر كبير إلى طقس، وهو رأي بات معروفًا الآن من الدراسات الميدانية أنه خاطئ). ويتجلَّى العنف بين قرود الشمبانزي بصفةٍ خاصة؛ حيث إنه يحدُث بدرجةٍ كبيرة بين مجموعاتٍ من الذكور غير المتكافئة في الحجم، وبدون أي استفزازٍ خاص. وهذا النوع من السلوك يَعكِس المواجهات العشوائية للجماعات الناهبة للطعام ويُشبه على نحوٍ مُزعج أنماط العنف بين جماعات ذكور البشر. باختصار، العنف مُتأصِّل بين الأنواع الأقرب صِلةً بالإنسان. وفي الأنواع التي يحدُث العنف بينها بدرجةٍ أقل عادةً، يُرجع هذا إلى الأنماط السلوكية التي تطوَّرت لتحُول دون ذلك، لا إلى الغرائز التي من شأنها أن تكون سِلميةً خالصة دون خوف من الانتقام. بصرْف النظر عن الأسباب الأساسية لذلك، فلا يُمكن وصف العنف في الرئيسيات، وبالأخصِّ في القِرَدة العُليا الكبيرة، بأنه مَرَضي.

المصدر الثاني للأدلَّة على طابع الإجرام الغريزي لدى «الإنسان العاقل» يتمثَّل في التقارير الإثنوجرافية عن المجتمَعات غير الصناعية المُعاصرة، والتي يتَّسم الكثير منها بالعنف الشديد (بعكس الاعتقاد الشائع).[9] ولا يزال قدْر كبير من الخلاف يُحيط بهذه التقارير، ولا شكَّ أن مُستويات العنف الملحوظ تتفاوَت عبر المجتمعات غير الصناعية

لأسبابٍ لا تزال غير مفهومة بشكلٍ كامل. قد يكون صحيحًا، مثلًا، أنَّ المجتمعات الزراعية البسيطة مُولَعة بالحروب أكثر من مجتمعات الصيد وجمع الثمار (وهو افتراضٌ معقول، نظرًا لأنَّ لديهم المزيد من الموارد التي يتقاتلون عليها). بدلًا من ذلك، قد تعكس هذه النزعة الظاهرية حقيقة أنَّ المُجتمعات الزراعية تترك ببساطة المزيد من الآثار الدالة على القتال الذي تخُوضُه (على هيئة أكواخٍ مُحترِقة أو مَخازن مسروقة)، أو أنه يسهل على علماء الأنثروبولوجيا زيارتها في فترات الاضطراب أكثر من مجتمَعات الصيد والجمع. وبوجهٍ عام، تُشير الأدلة بالفعل إلى أنَّ المجتمعات المُستقرَّة لديها أنماطٌ أوسع للقتال[10] ونزعة أكبر للتصنيف الطبقي والتسلسُل الهرَمي[11] مقارنة بأجدادهم الرُّحَّل المباشِرين، إلا أنه لا يزال لدى أغلب أفراد مجتمع الصيد والجمع مستويات عنفٍ أعلى من جميع المجتمعات المُعاصرة تقريبًا.

وأيًّا كان التفسير لهذه الاختلافات الملحوظة، فإنَّ الفكرة القائلة بأن مجتمعات ما قبل الثورة الصناعية كانت سلميةً بوجهٍ عام — وهي فكرة مُغرية استحوذت على الفكر البشري منذ أن كتب جان جاك روسُّو عن الهمجي النبيل في القرن الثامن عشر — قد ثبَت الآن عدَم صحَّتها على نحوٍ مُقنِع.[12] إذ كتبَتْ عالِمة الأنثروبولوجيا كارول أمبر مقالًا رائدًا عام ١٩٧٨، بعنوان «خُرافات عن الصيادين وجامعي الثمار»، أظهر أنَّ ثُلثَي جماعات الصيد وجمع الثمار تقريبًا، التي يُوجَد لها سجلَّات، كانت تشنُّ حربًا واحدةً كل عامَين على الأقل.[13] وتُوجد تقارير إثنوجرافية عن ارتفاع مستويات العنف، بين الأفراد والجماعات، في المجتمَعات غير الصناعية على اختلافها مثل الأكوا والبوشمن والتسمانيا واليانومامو. وُثِّقَت بين مُزارعي فترة ما قبل الثورة الصناعية، حروب مُنتظِمة ومُهلكة لمجتمعاتٍ كان يُعتقد أنها مُسالِمة، مثل هنود بويبلو في جنوب غرب أمريكا.[14] ويُمكِن الاستِشهاد بالكثير من المصادر الإثنوجرافية: ومن الأمثلة البارزة كتاب «الدم حجَّتهم»، الذي فيه يُشير عالم الأنثروبولوجيا ميرفن ميجيت إلى حلقات العنف الدامية جدًّا بين شعب ماي إنجا في المُرتفَعات الوسطى ببابوا غينيا الجديدة.[15] ويستهل آزار جات كتابه التاريخي بعنوان «الحروب عبر الحضارة الإنسانية» بتقارير مُخيفة عن العنف بين السكان الأصليين لأستراليا قبل الاختلاط بالغرب، ويُقدِّم باقي الكتاب نظرةً عامة على أدلة من مجموعةٍ متنوعة من مجتمعات ما قبل التاريخ وما بعدَه على حدٍّ سواء. وأُكرِّر هنا الرسالة اللافتة للنظر: حيثما تغيب القيود المؤسسية، يصير القتل المُنهج للأفراد الذين

لا تربطهم صِلة قرابة شائعًا جدًّا بين البشر لدرجة أنه — رغم بشاعة الفكرة — لا يمكن وصفُه حتى بأنه أمرٌ استثنائي أو مرَضي أو مُزعج.

المصدر الثالث للأدلة على ارتفاع مُستويات العنف بين أسلافنا وأبناء عمومتنا يأتي من عِلم الآثار. جزء منها مباشر، يستنِد إلى العثور على هياكل عظمية. حيث أظهرت إعادة تجميع هيكل عظمي لإنسانٍ بدائي من سانت سيزير، فرنسا، علامات حدوث كسْر إثر ضربةٍ بسكينٍ حاد أو سيف.[16] يأتي المزيد من الأدلة الواضحة من رءوس الأسهم المغروسة في بقايا الهياكل العظمية للإنسان المعاصر، على سبيل المثال من مقبرة شيلد بولاية إلينوي. يُقدِّم لورانس كيلي ملخصًا للأدلة، بالإضافة إلى تقديرات لمختلف المجتمعات تتبايَن بين أقل من ٥٪ وحتى أكثر من ٤٠٪ من الوفيات التي تعود إلى أعمال عنف.[17] أجرى صامويل باولز استعراضًا أحدَثَ للأدلة ويُقدِّر متوسط احتمال الوفاة بسبب العنف بين المُرتحِلين الباحثين عن الطعام بنسبة ١٤٪.[18] من الصعب تقدير نسبة الأشخاص الذين تُوفُّوا بسبب العنف لأنَّ الكثير من أعمال العنف لا تترُك أثرًا على الهياكل العظمية. ومن المُحتمَل أيضًا أن يكون الأشخاص الذين توفُّوا بسبب العنف قد دُفِنوا باكتراثٍ أقلَّ من غيرهم، لذا قد يُعثَر على هياكلهم العظمية بسهولةٍ أكبر. باختصار، ثمَّة جدل كثير حول هذه التقديرات، وهو ما ينعكس أيضًا على تفاوتها الكبير. ولكن رغم التفاوت الكبير، فإن مُتوسِّطَها كبير للغاية أيضًا.

وبعض الأدلة الأثرية، من القِطَع الأثرية (مثل السيوف والرماح) والتحصينات (مثل الخندق حول قرية بانبو)، تكون غير مباشرة. وصحيح أنه يُمكن تفسير الأدلَّة المأخوذة من القِطَع الأثرية بطرُق مختلفة. فبعض الأسلحة ربما كانت تُؤدي غرَض الحُلِيِّ أو تساعد الرجال على إثارة إعجاب النساء بهم أكثر من كونها وسيلة دفاع عن النفس، مثلما يشتري بعض الرجال السيارات السريعة اليوم فقط من أجل التسكُّع والتفاخُر بها في الحي. إلا أنه يصعُب الجدال بشأن الأدلَّة المأخوذة من التحصينات؛ فالرجال لا يبنون الأسوار ويحفرون الخنادق لإثارة إعجاب النساء إلا إذا كانت هذه الجدران والخنادق هي ما ترغَب فيه نساؤهم فعلًا. أول قرية مُستوطنة في أريحا، مثلًا، يعود تاريخها إلى ما قبل عام ٩٠٠٠ قبل الميلاد، وفي غضون ألف عامٍ تحوَّلت إلى مستوطنةٍ ضخمة تمتدُّ لعدة هكتارات من بيوتٍ مبنية بطوب اللبن ذات جُدران سميكة. والدليل الأول لجدران المدينة الشهيرة يعود إلى مطلع القرن الثامن قبل الميلاد، ويعود تاريخ وجود صهاريج مياه كبيرة، من أجل الري على الأرجح، إلى القرن السابع. وقد حُفر خندق ضخم، بعُمق

ثلاثين قدمًا وعرض عشرة أقدام، في الصخر بدون استخدام معدَّات معدنية. تعجز أُسرة واحدة عن تنفيذ وسيلة حماية بهذا الحجم؛ إذ في قرية بانبو، كان هذا مشروعًا مشتركًا، يفي باحتياجاتٍ مشتركة.

وهذه الأنواع الثلاثة من الأدلَّة — المأخوذة من سلوك الرئيسيات، ومن التقارير الإثنوجرافية عن العنف في مُجتمعات ما قبل الثورة الصناعية، ومن عِلم الآثار — لا تُؤدِّي إلَّا إلى تعميق الغموض الذي يكتنِف كيفية تحقيق التعاون الإنساني على نطاقٍ واسع للنجاح. باختصار، كانت التكاليف المُحتمَلة للتعرُّض إلى الخيانة باهظةً على نحوٍ خطير على البشر الذين كانوا يتعاملون مع غير الأقارب، بصرْف النظر عن الأصول التطورية الدقيقة لمثل هذا السلوك. فربما لم يُكافأ جدُّك على لحمِ الظبي الذي أعطاه لجدِّي، بل وربما يكون قد قُتل في المقابل أيضًا. ولقد لاقى الكثير من التجَّار المُتجوِّلين، الذين كانوا يتعاملون بصفةٍ مؤقتة لأول مرة مع قبيلةٍ غريبة، مثل هذا المصير. وفي ظلِّ هذه الظروف، من المُذهل أن يتطوَّر التبادُل المنهجي بين الغرباء، ناهيك عن أنه قد صار أساس الحياة الاجتماعية والاقتصادية المُعقَّدة جدًّا التي نعرفها اليوم.

ورغم ذلك، صار العنف أقل شيوعًا في الحياة المعاصِرة عما كان عليه مع أسلافنا طوال فترة تطورنا بأكملها. فلنتناول تقديرات صامويل باولز بأن الفرد العادي من مجتمع الصيد وجمع الثمار واجه احتمالًا بلغ ١٤٪ أن يموت نتيجة العنف. وبالمقارنة، نجد أنَّ معدل الوفيات في عالَم اليوم ضئيل جدًّا. اليوم معدلات الوفيات الناتجة عن العنف تبلغ ١٫٣٪ تقريبًا من مجموع الوفيات؛ أقل من عُشْر الرقم الذي ذكره بولز. وذلك يشمل الحروب والعنف في المناطق الحضرية وكلَّ شيء؛ واللافت للنظر أنه أقل حتى من معدَّل الانتحار. وهو فقط أعلى قليلًا من نصف معدل الوفيات بسبب حوادث الطرُق. وكشخصٍ طبيعي يعيش في عالَمنا اليوم، من الأرجح أن تموت مُنتحِرًا عن أن تُقتَل على يدَي شخصٍ آخر، ما لم يكن هذا الشخص قائد سيارة.[19]

لقد حدَث شيء استثنائي إلى حدٍّ كبير إذن. لقد تراجعت معدلات الوفيات المرتفعة بسبب المنافسة العنيفة بين الجماعات في مجتمعات الصيد وجمع الثمار التي تطوَّرنا فيها — وهي معدلات لا تزال مرتفعةً جدًّا بين قرود الشمبانزي وفي مجتمعات الرئيسيات الأخرى — تراجُعًا هائلًا منذ الفترة التي أقمْنا فيها الدول وغيرها من المؤسَّسات السياسية المركزية. تُساعدنا الأدلَّة من العصور الأحدث على أن نرى هذه العملية موضع تطبيق. جمعَ إخصائي عِلم الإجرام مانويل إيزنر أدلةً حول التغير الذي حدث في معدَّلات جرائم

القتل بإنجلترا من القرن الثالث عشر حتى القرن العشرين، استنادًا إلى عددٍ كبير من سجلَّات القُرى.[20] يُوجَد اتجاه ثابت جدًّا نحو تراجُع معدلات جرائم القتل خلال تلك الفترة الزمنية، مع عدَم وجود لحظةٍ واحدة حاسمة أو فترة تُحدِّد نقطة التحوُّل. وبرغم أنَّ الأدلة من دولٍ أخرى أقل كثيرًا، فإنها تُظهر نمطًا مشابهًا. في الواقع، كانت إيطاليا أكثر عنفًا من إنجلترا في العصور الوسطى (لم يكن هذا محض خيال شكسبير)؛ ففي القرن الرابع عشر، مثلًا، وصلتْ معدلات جرائم القتل لأكثر من الضِّعف في إنجلترا. ولكن إيطاليا، مثل هولندا وإسكندنافيا وألمانيا وسويسرا، شهدت تراجُعًا ثابتًا في معدلات جرائم القتل خلال تلك الفترة. في الفصل القادم، سنستعرِض التفسيرات المُحتمَلة لهذا. إلا أنَّ الأدلة لا تُشير إلى أي حدَثٍ محدد أو أي سببٍ بسيط.

ينعكس الاتجاه التنازُلي لمعدَّلات جرائم القتل في تطوُّرٍ آخر؛ ألا وهو تراجُع وتيرة الحروب بين الدول. وقياسًا بعدد السنوات، من كل قرن، التي خاضت فيها قوةٌ عُظمى حربًا، أو التي اندلعت فيها حربٌ بين قوى عُظمى، قدَّر المؤرخ جاك ليفي أنه بعد القرنين السادس عشر والسابع عشر، اللذَين كانا مُتساويَين تقريبًا في عدد الحروب، حدث تراجُع حاد في القرن الثامن عشر ثم في القرن التاسع عشر، وفي القرن العشرين كان عدد الحروب مُساويًا لعددِها في القرن التاسع عشر، ولكنه على أيِّ حالٍ أقل كثيرًا ممَّا كان عليه في القرون السابقة.[21]

وحتى مع مراعاة حدوث تحوُّل حديث بالابتعاد عن الحروب بين الدول القومية والاتجاه نحو الحروب الأهلية، قد يبدو ما يُنبئنا به هذا عن القرن العشرين غريبًا. هل كان القرن العشرين بالتأكيد أعنف قرنٍ عرفته البشرية على الإطلاق؟ قياسًا بإجمالي عدد الوفَيَات الناجمة عن العنف، فذلك الرأي لا جدال عليه، ولكن السبب هو أنَّ إجمالي عدد السكان في القرن العشرين كان أكبر بكثيرٍ من عدد السكان في أي قرنٍ سابق. وتقدير معقول «لنسبة» الوفيات الناجمة عن العنف في القرن العشرين يجعل النسبة تَتراوح بين ٤٪ و٥٪ من إجمالي الوفيات في القرن العشرين.[22] وذلك أكبر بمقدار ثلاث مرات على الأقل مما هي عليه حاليًّا في مطلع القرن الحادي والعشرين، إلا أنها مُجرَّد ثلث النسبة التي قدَّرها باولز لعامٍ عادي من حياة جماعة صيد وجمع للثمار.

يُذكرنا تفشِّي الأعمال الوحشية التي نُفذت على نطاقٍ واسع في القرن العشرين أن الإنجاز الذي حَققَته المجتمعات المعاصرة بتقليل خطر العنف إلى مستوًى أقل بكثير مما كانت عليه في عصور ما قبل التاريخ، لا يزال إنجازًا هشًّا وضعيفًا، لكنه ليس إنجازًا

ضئيلًا على أيِّ حال. اللافت للنظر أنَّ الثقة في الغرباء صارت حقيقةً راسخة في الحياة الاجتماعية المعاصرة. فحين أذهب إلى متجر، يَمنحُني شخص لم ألتقِ به من قبل بضائع قيمة مقابل شخبطةٍ على ورقة. ونحن — الذين نفعل ذلك بغير اكتراث — أحفاد أولئك الذين استنكروا حتى محاولة القيام بذلك. وعندما يُطرَق الباب، أكون على استعدادٍ لإدخال رجل لم أُقابله في حياتي قط إلى بيتي، رجل يرتدي زيَّ متجر الأجهزة المنزلية. لماذا أستنتِج أن هدفه هو صيانة الغسالة الكهربائية، وليس قتلي واغتصاب نساء المنزل؟ كيف صارت هذه الدرجة من الثقة مُمكنة؟ فأحيانًا يُمرِّر الباعة شيكات بدون رصيد؛ وأحيانًا يتظاهر المُغتصِب السفَّاح بأنه عامل صيانة؛ إلا أنَّ هذا نادر الحدوث لدرجة أنه لا يُهدِّد الثقة في هذه التعامُلات الاجتماعية بوجهٍ عام. ما التفسير إذن؟

الفصل الرابع

كيف روَّضنا غرائز العنف؟

الحسابات الشخصية ومبدأ التبادُلية

كما هي الحال مع قرود الشمبانزي، يميل البشر إلى العنف إذا تيسر لهم الإفلات من العقوبة، ويصيروا مُسالِمين جدًّا عندما لا يُجدي العنف نفعًا. ومن ثَمَّ فالتفسير البسيط للتراجع الكبير في حالات العنف بالمجتمعات الإنسانية منذ فترة ما قبل التاريخ هو أننا تمكنَّا من التعاون بطرُقٍ مُتزايدة التطوُّر حتى صارت تسوية النزاعات بطرُق سلمية جذابة أكثر من اللجوء إلى العنف. بالطبع، هذا من شأنه أن يُعيدنا خطوةً إلى الوراء؛ لنطرح سؤالًا جديدًا: لماذا نجَحْنا في ترتيب المجتمع وفقًا لنموذجٍ أكثر تعاونًا عمومًا؟

بوسعنا أن نثِقَ إلى حدٍّ كبير في أن أجدادنا تطوَّروا تدريجيًّا ليثقوا في أشخاصٍ مألوفين لا تربطهم بهم صِلة قرابة قبل أن يصِلوا إلى مرحلة الثقة في الغرباء. فحين يتوقَّع فردان أنهما سيلتقيان كثيرًا في المستقبَل، يكون لديهما دافع إضافي للوفاء بالاتفاقات؛ فالغشُّ قد يُحقِّق فائدةً على المدى القصير، ولكن من شأنه أن يُهدِّد إمكانية التعاون في المستقبل. وبشرط أن تكون فوائد التعاون المُستقبَلي كبيرةً ومؤكدة بدرجةٍ كافية، والمستقبل محل النظر ليس بعيدًا للغاية، ربما يُقاوم الأفراد إغراء الغش من أجل مكاسب قصيرة المدى. وعلى الأرجح، تطوَّرت هذه الميول التعاونية بطريقتَين أساسيَّتَين. أولًا: هذه الميول هي نتيجة ثانوية لتطوُّر الذكاء. ونظرًا إلى تطوُّر الذكاء الاجتماعي لدى البشر، استطاع الأفراد أن يَحسِبوا على نحوٍ متزايد فوائدَهم على المدى الطويل من الوفاء بنوعيةٍ معيَّنة من الاتفاقات بدلًا من خرقها، وتحديدًا تلك الاتفاقات مع الأفراد الذين كانوا يتوقَّعُون تكرار رؤيتهم مرةً أخرى في المستقبل القريب نسبيًّا والذين توقَّعُوا الاستفادة من مودَّتهم.

الطريقة الثانية، التي تطوَّرت بها تلك الميول التعاونية، جاءت من خلال انتقاء ما يُطلَق عليه «التبادُلية الصارمة»، أي الرغبة الغريزية في معاملة الآخرين مثلما يُعاملونك بالفعل (ويُطلق عليها التبادلية «الصارمة» لتمييزها عن نوعية التبادلية التي ربما تكون راجعة إلى حساباتٍ شخصية فحسب). فإذا أحسن الآخرون مُعاملتك، تُحسِن أنت معاملتهم بالمقابل؛ وإذا أساءوا إليك، تُسيء إليهم بدورك، بصرْف النظَر عمَّا إذا كنتَ تعتقِد أن هذا سيُفيدك بأيِّ شكلٍ من الأشكال أم لا. بالتأكيد العين بالعين، ولكن الحسنَةَ بالحسنة أيضًا.

كِلا هذين الدافعين للتعاون مهمَّان في تطور البشرية، وكلاهما يواصِل اليوم لعب دورٍ مُهم في الدافع البشري. ومن الوهلة الأولى، ربما يبدو التمييز بينهما أمرًا غير مُهم: ما الفارق الذي سيحدُث إذا كان الدافع للتعاون هو حسابات شخصية أم معاملة بالمِثل على نحوٍ غريزي، حين يكون الأشخاص الذين تتعامَل معهم هم أشخاصٌ تعاملتَ معهم في الماضي وتأمُل أن تُواصِل التعامُل معهم في المستقبل؟ وحتى إن كنت تعرف الفارق نظريًّا، فكيف يتسنَّى لك أن تعرفه عمليًّا؟ ولكن في الحقيقة التمييز أمرٌ مُهم؛ لأنه يُمهِّد السبيل إلى معرفة الكيفية التي تطوَّر بها البشر تدريجيًّا ليثقوا في أشخاصٍ غرباء عنهم تمامًا، أولئك الأشخاص الذين لم يلتقُوا بهم من قبل.

لقد أثبتت الدراسات، التي أُجريَت على السلوك التعاوني بين البشَر في العديد من السياقات المختلفة، بجلاءٍ أن التطلُّع إلى التعاون المستقبلي يلعب دورًا مُهمًّا في تعزيز التعاون في الوقت الحاضر. ومن المعروف أنَّ الأفراد يتعاونون أكثر حين يتفاعلون معًا على نحوٍ مُتكرِّر، وحين يكون لديهم الوسائل لمعرفة ما إذا كان الآخَرُون قد خدعوهم أم لا، وعندما تكون المكاسب المُتحقِّقة من التعاون كبيرة، مُقارنة بالعمل الفردي. وقد ثبتَتْ أهمية هذه العوامل في سياقاتٍ متنوِّعة مثل الاشتباكات العسكرية، والعناية بالبيئة، وفعالية تعامُل المؤسَّسات السياسية المحلية مع احتياجات السكان.[1] ورغم ذلك، كان ثمَّة جدل كبير حول ما إذا كان لدى الناس أيضًا مَيل غريزي للتبادُلية الصارمة (استجابةً للطريقة التي عوملوا بها في الماضي بغضِّ النظَر عن احتمالات التعاون المُستقبلي). كان يُعتقَد أنه يستحيل فصل دافعٍ عن الآخر، حين تتضمَّن كل التعاملات البشرية تقريبًا انتقالًا سلسًا من الارتباطات السابقة إلى التوقعات المستقبلية.

أظهرت مجموعة من التجارب العملية المُبتكرة التي أجراها أرنست فيهر وزملاؤه بجامعة زيورخ أن الأفراد الذين يتلقَّون معاملةً كريمة من آخرين لن يلتقوا بهم مُجدَّدًا

عادةً ما يستجيبون بكرَمٍ في المقابل.[2] على سبيل المثال، في تجربة كانت تُحاكي السلوك في أسواق العمل، لعب المشاركون إما دور العاملين أو الشركات؛ ووُضِعوا في أزواجٍ عشوائية بعضهم مع بعض دون الإفصاح عن الهوية (كان المُشاركون في التجربة طلابًا يُجرِّبون أجهزة كمبيوتر طرفية). كان بإمكان الشركات أن تختار دفع الحد الأدنى من الأجور أو أجرًا أعلى من الحدِّ الأدنى؛ وكان بإمكان العاملين أن يُحقِّقوا الحدَّ الأدنى من الاستثمار (المُقابل المالي لـ «مجهود») أو مُستوًى أعلى من الحدِّ الأدنى. وبعد كل دور، كان يُعادُ تكوين أزواجٍ من المشاركين، ولم يعرِف أحد ما إذا كان المشاركون الذين جُمعَ بينهم على هيئة أزواج هم نفس المشاركين الذين جُمعَ بينهم من قبل أم لا.

ومع مضيِّ التجربة قدمًا، اتَّضح أنَّ الكثير من العاملين الذين تلقَّوا معاملةً سخيَّةً من جانب أصحاب العمل كان من المُرجَّح أن يُحقِّقوا مستوياتٍ عالية من الاستثمار. لم يُدِرَّ هذا الاستثمار عليهم أيَّ منفعة، حيث إنَّ الشركات التي شاركوا معها في المستقبل لم تكن تعرِف كيف تصرَّفوا سلفًا. ومن ثمَّ لا بدَّ أنَّ سلوكهم كان بسبب التعامُل بالمثل لا بسبب حساباتٍ شخصية. ومع ذلك، تعلَّمت الشركات بدورها تدريجيًّا الاستفادة من هذا؛ إذ كانت تكلفة دفع أجور عالية للعاملين تتضاءل أمام قيمة الاستثمار الإضافي الذي تَحصُل عليه كنتيجةٍ لذلك. ومن ثمَّ حقَّقت الشركات التي دفعت أجورًا عالية أرباحًا أكثر من تلك التي لم تدفع أُجورًا عالية؛ وهذه ليست وجهة النظر الرأسمالية التقليدية.[3] لا تَزال ثمة مسائل غير محسومة بخصوص إمكانية تطبيق النتائج، المُستخلَصة في ظروفٍ معمَلية، على نطاقٍ أوسع، إلا أنَّ النتائج تكرَّرت منذئذٍ مرات كثيرة على أيدي باحثين آخرين لدرجة أنه لم يَعُد ثمة وجود لأيِّ شكوكٍ جدية بخصوص صحتها (وهي ليست بسبب الغش أو سوء التفاهم من جانب الطلاب، مثلًا، كما أن أموالًا حقيقية على المحك). ولا تُشير هذه النتائج فحسب إلى أن ثقافات التعاون قد تستمر من خلال التبادلية الصارمة وإنما تُشير أيضًا إلى أن الجماعات التي تطوَّرت فيها العادات التعاونية تُحقِّق نجاحًا اقتصاديًّا أكثر من تلك الجماعات التي يسود فيها السلوك النفعي الأضيق نطاقًا. ومن المُفارقات أن هامش الربح الضئيل جدًّا قد لا يكون سيئًا على مستوى الشخص فحسْب وإنما على مستوى المُحصلة النهائية أيضًا.

أيضًا أثبتت تجارب مُشابهة، أجراها فيهر وآخرون، نزعةً منهجية لدى الأفراد لردِّ السلوك الفظِّ بمثيلِه حتَّى حين لا يُحقِّق هذا أيَّ فائدةٍ لهم.[4] ففي إحدى التجارب مع مشاركَين اثنين، طُلب من الأول أن يعرض اقتسام بيتزا بينهما، بينما كان بإمكان الثاني

ببساطة إما قبول العرض أو رفضه (يُعرف هذا باسم لعبة الإنذار). وفي حالة الرفض، لا يحصُل أيٌّ منهما على شيء. مرة أخرى، تكوَّنت أزواج عشوائية وبدون الإفصاح عن الهوية، على أساس مشاركة لمرةٍ واحدة فقط، بحيث لم يكن بالإمكان تحقيق فائدة مُحتمَلة من السلوك الحالي من ناحية التأثير على التعاون المُستقبَلي. اتَّضح أن المشارك الثاني كان يرفض العرض على نحوٍ مُنتظم إذا ظنَّ أنه مُنح جزءًا ضئيلًا جدًّا، حتى وإن كان رفض العرض سيعني أنه لن يحصل على أي شيءٍ بتاتًا. ويُعرف مثل هذا السلوك أحيانًا بمبدأ «هدم المعبد على رءوس الجميع» — وهو وصفٌ يدلُّ على أنه تصرُّف غير عقلاني. وسواء أكان عقلانيًّا أم لا، فهو أمر شائع بكلِّ وضوح في الطبيعة البشرية. وإذ كان المشارك الأول يعرف ذلك، كان من المفترض أن يحرص على منح المشارك الثاني ما يكفي لتقليل احتمالات الرفض، رغم أنَّ هذا نادرًا ما كان ينطوي على قسمةٍ مُتساوية بينهما، لا سيما إذا كان المبلغ المالي كبيرًا.

غير أنَّ مجموعةً أخرى من التجارب التي أُجريت على الجماعات تُشير إلى أن وجود أصحاب سلوك التبادلية الصارمة (الذين لا يتعاملون بالمثل مع السلوك التعاوني فحسْب وإنما يساعدون أيضًا في مُعاقبة الآخرين على عدَم تعاونهم، حتى وإن جاء ذلك على حسابهم أحيانًا)، ربما يكون له أهمية بالغة لضمان ترسيخ العادات التعاونية. عندما يكون الدافع الوحيد للتعاون هو سخاء الآخرين سابقًا وعندما لا تُوجَد عقوبات للغش، قد تتفسَّخ تدريجيًّا فكرة التعاون المبدئي بين الجماعات مع خضوع الأفراد للإغراء. ولكن عندما يكون معلومًا أن بوسع الأطراف المُتضرِّرة أن تنتقم، وستفعل ذلك حتى ولو على حساب تكلفةٍ شخصية، فإن وقوع الغش في التجارب يُظْهِر تراجُعًا حادًّا.[5]

أصبح سلوك التبادُلية الصارمة موثقًا على نحوٍ مقنع في مجموعات واسعة النطاق من الأشخاص مواضيع التجريب وعبر مجموعةٍ واسعة النطاق من المجتمعات الإنسانية.[6] وثمة أدلَّة متزايدة على دور الآليات العصبية المُختلفة في التأثير على السلوك الذي يتَّسم بالتبادلية الصارمة. على سبيل المثال، يميل المشاركون، الذين تُتاح لهم فرصة معاقبة الآخرين على ما يعتبرونه سلوكًا «مجحفًا»، إلى أن يكون لديهم نشاطٌ قوي جدًّا في منطقة بالمخ تُعرَف باسم النَّواة الذَّنَبِيَّة، المرتبطة بالمكافآت المُمتعة (ومن المعروف أنها تنشط إثر تناول مواد مثل الكوكايين والنيكوتين). وهذا يُشير إلى أنه حتى إذا كان سلوك التبادلية الصارمة لا يُحقِّق مصلحة شخصية من ناحية الحصول على مكاسب اقتصادية للمشاركين، فإنه ربما يكون مُجديًا على الصعيد النفسي. كما يحدُث أيضًا نشاط قوي

في قشرة الفصِّ الجبهي حين يعرف المشاركون أن العقاب سيكون مُكلفًا لهم بصفةٍ شخصية، ممَّا يُوحي بأن المخ يُفاضل، بطريقةٍ تتَّسم بالتكامل، بين تكاليف العقاب ومكافآته.[7] من المهم، مع ذلك، ملاحظة أن جميع المشاركين لا يتصرفون بهذه الطريقة؛ فبعضهم فقط يُطبِّق سلوك التبادلية الصارمة، وبعضهم فقط، كما سنرى فيما يلي، مُضطرٌّ إلى ذلك من أجل الحفاظ على التعاون في مجموعةٍ اجتماعية.

لماذا تُعَدُّ التبادُلية مُهمة من أجل القدرة على الثقة في الغرباء؟ أولًا: هي تُفسِّر لماذا لا تتفكَّك الشبكة المُعقَّدة للثقة، التي تُشكِّل أساسًا للحياة الاجتماعية الحديثة، بمجرد أن يُهدِّد أشخاص عديمو الضمير متانتها. يصِف عالِم الاقتصاد كاوشيك باسو مشكلةً بسيطة.[8] افترض أنك تستقل سيارةَ أُجرة في مدينةٍ كبيرة غريبة عنك، وحين وصلتَ إلى وجهتك دفعتَ إلى السائق المبلغ الذي تَدين له به. لقد استفدت من استقلال السيارة ولن تلتقيَ بالسائق مرةً أخرى مُطلقًا، فلماذا تُبالي؟ (هذا النوع من الأسئلة هو الذي يُكْسِب علماء الاقتصاد سمعةً سيئة أحيانًا) (ليس فقط علماء الاقتصاد وحدَهم: إذ يحكي ويل ديورانت في كتاب «قصة الفلسفة» أنَّ الفيلسوف شوبنهاور اعتاد أن يترك بقشيشًا على طاولة المطعم في بداية تناول الوجبة ليُشجِّع النادلين، ثم يأخُذَه في النهاية).[9] الإجابة، على الأرجح، هي أنك تفعل ذلك وحسْب؛ إذ يُراودُك إحساسٌ غريزي للمعاملة بالمِثل، إما على هيئة رغبةٍ في أن تتصرَّف بطريقةٍ لائقة مع من تصرَّفَ معك بطريقة لائقة توًّا، أو لأنك تؤمن بأنَّ عليك واجبًا أخلاقيًّا يدفعك للقيام بذلك (والأمران لا يختلفان كثيرًا عن بعضهما؛ لأنه يمكن وصف الأخير بأنه رغبة في التصرُّف «بطريقة صائبة» تجاه من تصرَّفَ نحوك بالطريقة نفسها). ولكن الآن افترض أنه لا يراودك ذلك الإحساس، وبدلًا من ذلك تسأل نفسك: «ما الفائدة التي سأجنيها؟» ستفكر على الأرجح في أنك إن رفضتَ أن تدفع الأجرة، فسيُثير السائق ضجةً كبيرة، وعلى الأقل سيُحرجك أمام المارة، وربما يُورِّطك في شجار، وقد يقودك إلى مشكلةٍ مع الشرطة. لا يُوجَد ما يستحقُّ العناء من أجل هذا المبلغ الصغير. إذن يبدو أنك لست مُضطرًّا إلى اعتبار سلوك التبادُلية الصارمة دافعًا؛ فالمصلحة الشخصية المَحضة كافية لتفسير سلوكك.

ولكن مهلًا! بوسع السائق أن يُثير ضجة حتى وإن «دفعتَ أُجرته»، وأن يُهدِّدك بالإحراج، وبالشجار، وبالشرطة لكي تدفع له أُجرته مرةً ثانية. ولن يعرِف أيٌّ من الأطراف الأخرى حقيقة الموقف. ولن يراك السائق مرةً أخرى أبدًا، إذن ما الذي يمنعه من محاولة إجبارك على دفع الأجرة مرةً ثانية؟ ربما تكون الإجابة، مرةً أخرى، أن السائق

مدفوع بسلوك التبادُلية الصارمة؛ أو ربما يكون فقط قد خمَّن أنك سترُدَّ بعنفٍ إن حاول خداعك بهذه الطريقة. ولكن ما الذي يجعله يتوقَّع منك الردَّ بعنف؟ ومع ذلك، في مرحلةٍ لاحقة، سنمضي قُدمًا لنُثبت أن سلوكك أو سلوكه هما مجرد نتيجة مُترتبة على معرفةٍ مُستنيرة بأبعاد المصلحة الشخصية، فعند مرحلةٍ مُعينة لا يزال علينا أن نقبل حقيقة أن الناس، إذا شعروا بالخداع، يتصرَّفون بطريقةٍ مختلفة عما يفعلون إذا لم يشعروا بذلك. ونظرًا لأن أحدًا لم يلاحظ التعامل الذي حدث بينكما، لا يُمكن أن تفسِّر آلية التنفيذ المُتضمَّنة لأطرافٍ خارجية السببَ وراء تأثير ذلك التعامل على طريقة تصرُّفك لاحقًا.

حتى حين تلعب آليات التنفيذ الخارجية (مثل المحاكم) دورًا في تقوية شبكة الثقة، فإن سلوك التبادُلية الصارمة هو الركيزة التي تجعل هذه الآليات ذات مصداقية. لماذا يبذُل القاضي قصارى جهده ليحكُم في القضية بناءً على حيثياتها بدلًا من الحُكم ببساطة لصالح من يستطيع أن يدفع له أكثر؟ أعود وأقول إنه ربما يفعل القاضي ذلك، أو ربما يختار مصلحته الشخصية، بحجَّة أنه إذا ما قَبِل رشوة، فإنه حتمًا سيتحمَّل عواقبها. ولكن ما الذي يجعله يُفكر بهذه الطريقة، إلا إذا تصرَّف أناس آخرون (أولئك الذين يُبلِّغون عن تقاضيه رشوة، وزملاؤه الذين يُحقِّقون في الادِّعاءات) أيضًا بطرُقٍ تراعي الحقائق الجوهرية الخاصة بالقضية؟ ويمكن لكل شخصٍ في الشبكة، ممن يحسبون الأمور بناءً على المصلحة الشخصية، أن يفعل ذلك اعتمادًا فقط على افتراض أنَّ شخصًا آخر، في مكانٍ ما، لن يتصرَّف تبعًا للمصلحة الشخصية وحدَها.

لا تزال الآليات الرسمية لتنفيذ الاتفاقات بحاجةٍ إلى الاستفادة من الميول الغريزية والعفوية لردِّ الإحسان بالإحسان والإساءة بالانتقام، ما يُمكن أن تفعله هذه الآليات، مع ذلك، هو ضمان أن يكون للقليل من سلوك التبادُلية الصارمة تأثير كبير. تعتمد الحياة الاجتماعية الحديثة على عددٍ كبير من الاتفاقات البارعة لتعزيز سلوك التبادلية الصارمة إلى جانب المصلحة الشخصية. فعندما نلتقي بالغرباء ونتعامل معهم، لا نحتاج دومًا إلى أن نسأل أنفسنا أسئلةً لا حصر لها عن جدارتهم بالثقة في ذاتهم. ما دامت تُوجَد آليات تنفيذ، وما دام ثمَّة فرصة جيدة بما فيه الكفاية لوجود شخصٍ جدير بالثقة في ذاته في مكانٍ ما، فربما لسنا بحاجةٍ للقلق حيال ما إذا كان سلوك الغريب الواقف عند باب بيتنا أو الواقف أمام صندوق الدفع بالمتجر نابعًا من مبدأ التبادلية أم بدافعٍ من المصلحة الشخصية. فأيٌّ منهما سيُؤدِّي الغرَض المطلوب.[10]

لكن الأسئلة التي قد تبدو مُتشكِّكة في مجتمعٍ مستقر وجيِّد التنظيم بدرجة معقولة ربما تكون منطقيةً جدًّا بل ومهمةً في مجتمع يتَّسِم بالفقر والعنف. كان سلوك التبادلية الصارمة يشكل أيضًا أهمية كبرى في تاريخ البشرية؛ لأنه مَكَّن جماعات الصيد وجمع الثمار من اتخاذ الخطوات الحذرة الأولى تجاه التعامل مع الغرباء (حدثت تلك التعاملات، كما رأينا، قبل الاعتماد على الزراعة). من المؤكد أن بضاعة التاجر الجوال، الذي تعامَل لأول مرة مع جماعة مُنعزلة دافعها الوحيد هو المصلحة الشخصية، قد تعرَّضت للسرقة وكان من حُسن حظه أن ينجوَ بحياته. على أيٍّ حال، لم يكن من الممكن للجماعة أن تَستنتج أن تقديم بضائع له في المقابل قد يُحقِّق فوائد على المدى البعيد؛ لأنه لم يكن لديها أي سبب يجعلها تتوقَّع مَجيئه مرةً أخرى في القريب العاجل، ناهيك عن أن يحدُث ذلك على نحوٍ مُتكرِّر، بالنظر إلى أنَّ هذه كانت المرة الأولى التي تلتقي فيها الجماعة به. من المؤكد أن سلوك التبادلية الصارمة، في عصور ما قبل التاريخ، هو ما أوجد التوازن بين التوجُّه العدائي تجاه الغرباء والاستعداد الحذر للتعامل معهم. غالبًا ما سيُقابَل ذلك الإقبال الشديد على الصداقة بالخيانة؛ مثلما اكتشف ذلك، بتكلفة رهيبة، كثيرٌ من الأمريكيين الأصليين الذين تعاملوا مع الزوَّار الأوربيين الأوائل. إلا أن حالتهم، مع كونها مأساوية، لم تُحْدِث في النهاية فارقًا لمستقبل المجتمع الإنساني مقارنة بالعكس؛ أي اكتشاف أن الرغبة في الثقة يمكن أن تُحقِّق مكاسب مُهمة لكِلا الطرفين. ولولا ذلك، ما كان بإمكان المجتمعات الحديثة أن تتطور مُطلقًا.

تسليط ضوء جديد على عملية التحضر؟

المعاملة الصارمة بالِمثل هي عاطفة، يُحفِّزها سلوك الآخرين. ربما من الأجدر أن ندعوها زمرةً من العواطف، وتحديدًا تلك التي تدفعنا نحو معاملة الآخرين بنفس الطريقة التي عاملونا بها في السابق. فحياتنا تتأثر بعواطف كثيرة، تشمل الغضب والحنين والحقد والحنان والغيرة والاشمئزاز والوله والكآبة والسخط والشهوة والإحراج والحسد والرهبة والحزن والسرور. وليس كل هذه الكلمات مصطلحات يستخدمها علماء النفس، لكن جميعها يشير إلى حالاتٍ ذهنية يمكن تمييزها لا نُحسِن فيها دومًا تقدير مصالحنا الفُضلى الراهنة. ولهذا السبب جزئيًّا، تمتلك الأعراف الفكرية الغربية تاريخًا طويلًا من التعامُل مع العواطف بعين الشك، باعتبارها أمرًا يجب على المنطق أن يكبته. إلا أنَّ

الأبحاث الحديثة تُشير إلى أن هذا خطأ أخطر مما يُدركه أولئك الذين يخرجون من حينٍ لآخر عن تلك الأعراف.

وجدت الأعراف أحد أقوى مصطلحاتها الحديثة في أعمال عالِم الاجتماع الألماني نوربيرت إلياس، الذي نُشر أهم كتبه، «عملية التحضُّر»، باللغة الألمانية لأول مرة في عام ١٩٣٩، لكنه لم يكن له تأثير حتى إعادة نشره وترجمته إلى الإنجليزية بعد ثلاثين عامًا.[11] ذهب إلياس إلى أن تراجُع العنف بين الأفراد في المجتمعات الأوروبية في فترة ما بعد العصور الوسطى كان جزءًا من تحوُّلٍ أعمق كان له سببان. كان السبب الأول هو التأثير المتزايد لعددٍ من المؤسَّسات على دوافع السلوك الفردي المُنظَّم؛ مؤسسات مثل المحاكم والجيوش والشركات. والسبب الثاني كان التمدُّد التدريجي لمُثُلٍ عُليا معينة خاصة بالسلوك؛ مُثُل عُليا مثل ضبط النفس والحصافة وحُسن الخلق، بدايةً من طبقات المجتمع العُليا وصولًا إلى طبقات المجتمع الدنيا. وكانت نتيجة هذين الاتجاهين هي أن الحصافة تفوَّقت على الشرَف من ناحية التأثير على السلوك. وتراجعت أهمية الولاء إلى الأقارب تدريجيًّا أمام معايير النزاهة (في مجال إقامة العدالة مثلًا). أصبح يُنظر إلى المنطق باعتباره أمرًا أكثر استحقاقًا للثناء من العاطفة، وإلى العدالة باعتبارها أمرًا له أولوية على الانتقام.

لقد خضعت عدة جوانب من نظرية إلياس للنقد بالتفصيل. على سبيل المثال: زعم عالم الأعراق والأنثروبولوجيا الثقافية الألماني هانز بيتر دوير أن إلياس قد قلَّل من قدْر نطاق تأثير ورُقيِّ القواعد التنظيمية للسلوك الاجتماعي التي كان معمولًا بها في أوروبا منذ فترة طويلة قبل العصور الوسطى.[12] كما أن الفكرة القائلة بأن مهمَّة العقل هي السيطرة على الانفعالات الجسدية غير العقلانية هي فكرة غير حديثة؛ فهي تعود على الأقل إلى عصر نظرية أفلاطون عن الروح المذكورة في كتابه «الجمهورية» بل حتى إلى الفيثاغوريين من قبله. لم يُنكر إلياس أيًّا من ذلك؛ وإنما كان التساؤل المطروح للنقاش يتعلَّق بما إذا كانت تلك القواعد التنظيمية قد صارت أكثر شمولًا وفعالية منذ الفترة الأولى المُبكِّرة من العصر الحديث بأوروبا. أشارت الأدلة المُتراكمة على تراجع مستويات العنف بين الأفراد إشارةً قوية إلى أن الإجابة عن هذا التساؤل كانت بالإيجاب (كما أكَّد مانويل إيزنر في بحثه حول مُعدلات جرائم القتل)، وهكذا صارت فرضية إلياس ذات تأثيرٍ هائل. فقد وضعت إطارًا للنقاش الدائر حول الدور النِّسبي الذي لعبته القيود المؤسَّسية والمُثُل العُليا للسلوك على أجيالٍ من الباحثين الذين ليسوا بالضرورة مُدركين إدراكًا مباشرًا لتأثير

إلياس. على سبيل المثال، ذهب جريجوري كلارك في كتابه «وداعًا للهبات» إلى أن الثورة الصناعية كانت ناتجةً عن تحوُّلٍ في التوجُّهات نحو العمل والادخار والرُّشد الاقتصادي، وهو تحوُّل ناجم عن النجاح الإنتاجي المتزايد للعائلات الميسورة اقتصاديًّا، والتي نشرت تدريجيًّا القيم، التي تُشكِّل أساس نجاحها، على نطاقٍ أوسع عبر النظام الاجتماعي. ويَمضي في مُعارضته لأولئك الذين قد يستشهدون بالتأثير الذي أحدثته المؤسَّسات الأكثر تعقيدًا؛ فيكتب أن: «بحلول عام ١٢٠٠ كانت مجتمعات مثل إنجلترا قد حظيَت بالفعل بجميع الشروط المؤسسية اللازمة للنمو الاقتصادي التي أقرَّها البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.» ويُشير إلى أنه، بناءً على ذلك، ما كان يَنْقُص تلك المجتمَعات هو القيم والتوجُّهات والمُعتقَدات.[13]

ولقد طُرحَت نقاشات أخرى يبدو أنها تدعم وجهة نظر إلياس. فقد ذهب آزار جات إلى أن الحروب صارت أقل إغراءً ما إن حَقَّق البديل، أي السلام، ازدهارًا حقيقيًّا. ولكي يَحدث ذلك، كان يتعيَّن على العالم الفرار من المنطق المالتوسي الذي يقول بأنَّ الازدهار المؤقت قاد إلى مجرد زيادة في النمو السكاني ولم يُحقِّق أي مكاسب حقيقية للسكان على المدى الطويل.[14] ولكن ما إن حدث ذلك، حتى قدَّم دافعًا عقلانيًّا للمجتمَعات لتنظم نفسها مما أدَّى إلى تقلص التأثير المدمر للعنف الفردي إلى الحد الأدنى.

ولا يُمكن إنكار أنَّ ذلك العنف قد تراجَعَ تراجُعًا مذهلًا منذ عصور ما قبل التاريخ، كما رأينا من قبل. إلا أن وجهة نظر إلياس، القائلة بأن هذا حدثَ لأن العقل «حلَّ محل» العاطفة تدريجيًّا في السلوك الخاص بالحياة البشرية، تبدو خاطئة. ولقد تبلوَرَت، في السنوات الأخيرة، وجهة نظرٍ بديلة ترى أن العقل لا يُنظِّم الحياة الاجتماعية للبشر بالاستعاضة عن العاطفة بل «بتسخيرها». وإليك السبب.

تُذكِّرنا قصة كاوشيك باسو عن سائق السيارة الأجرة، التي ذكَرناها في الفصل الثالث، أن الثقة لا يُمكن أن تكون فقط نتيجةً لسلوكٍ يسعى إلى تحقيق المصلحة الشخصية في ظلِّ وجود مؤسسات رسمية لإنفاذ القانون مثل الشُّرطة والمحاكم. ونظريًّا، هذا قد يحدث شريطة أن يكون سلوك الجميع مُتسمًا بالشفافية التامَّة أمام الآخرين. حينئذ تُحقِّق الثقة ما يُطلق عليه واضعو نظرية الألعاب نقطة تَعادُل السلوك الاجتماعي، التي يكون فيها الأفراد جديرين بالثِّقة لأنهم يخشون العقاب المفروض من قِبَل الآخرين إن خانوا تلك الثقة، بينما سيُعاقبهم أولئك الآخرون خشية أن يُعاقَبوا بدَورِهم، وهلمَّ جرًّا. ولقد ذهب بعض الباحثين إلى أن هكذا بالضبط بدأ التعاون في الماضي بل وهكذا هو

مُستمر اليوم. على سبيل المثال، ذهب واضع نظرية الألعاب كين بينمور إلى أن السبب وراء اهتمام الأبناء بآبائهم كبار السن هو «أنهم سيقعون تحت طائلة اللَّوم من قِبَل مجتمعِهم إن فشلوا في أداء الدور المُكلفين به بموجب العقد الاجتماعي.»[15] ويرى أن المراقبة المُتبادَلة لطالَما كانت فعَّالة بالدرجة الكافية في المُجتمَعات الإنسانية منذ عصور ما قبل التاريخ للحفاظ على الثِّقة في موضعها الصحيح أغلب الوقت.

ورغم ذلك، تُذَكِّرنا قصة السيارة الأجرة بأنه ما دامت تُوجَد بعض التفاعلات التي لا تتَّسم بالشفافية التامة أمام الآخرين، فإن الأمر يقتضي أن يتصرَّف شخص ما في هذه المجموعة وفقًا لسلوك التبادُلية الصارمة؛ وإلا لن نجد أحدًا لديه دافع المصلحة الشخصية المحضة للتعاون في مثل هذه السياقات بتاتًا. ولقد برهن هربرت جينتيس على نحوٍ مُقنع على أنه لو اهتمَّ الجميع بالمصلحة الشخصية فحسب، فإن أيَّ خلل، ولو ضئيل في القدرة على ملاحظة سلوك الآخرين، من شأنه أن يقود إلى انهيارٍ تامٍّ لمنظومة التعاون بين الجماعات حتى تلك الجماعات ذات الحجم الصغير جدًّا.[16] ومن ثمَّ لا يُمكن أن يَبقى السارقون إلا تحت سيطرة قوات شُرطة أمينة، ولا يُمكِن أن تبقى الشرطة أمينةً إلا بيَقَظة المواطنين، ولا يُمكِن أن يبقى المواطنون يَقِظين إلا من خلال المزيد من اليقظة الدائمة من جانب جيرانهم، وهلمَّ جرًّا. وفي النهاية، سيعاقِب الجميع بعضهم بعضًا طوال الوقت بناءً على تصوُّرٍ خاطئ لانتهاكات في قاعدة اليقظة المتبادلة، وهو ما يُمكن أن ندعوه في بعض روايات أدب المدينة الفاسدة بمُتلازمة السيطرة السويسرية المبالَغ فيها.

هذه مُشكلة خطيرة تُواجِهها أيُّ محاولةٍ لتفسير نشأة التعاون على أساس حسابات المصالح وحدها، حتى في جماعات الصيد وجمع الثمار. صحيح أنه، على عكس المجتمَعات المعاصرة، كان من شأن مُعظَم أفراد مجتمع الصيد والجمع أن يتعامَلُوا مُعظَم الوقت مع أفرادٍ يتوقَّعون رؤيتهم مرةً أخرى، حتى وإن لم يكن هؤلاء من أقاربهم. مع ذلك، قد يجد أناسٌ كثيرون أنفسهم كثيرًا وحدَهم وبعيدًا عن الأنظار، وفي ظلِّ ظروف تُحقِّق فيها خيانة الجماعة مكاسب كبرى. كان من شأن ظروف بيئة الصيد والجمع، التي كانت بيئةً غير مُستقرَّة ولم يكن ممكنًا باستمرار التنبؤ فيها بمكان الصيد والغذاء النباتي والمجهود اللازم لتأمينه، أن تجعل ذلك أمرًا محتومًا؛ إذ كان من شأن جماعاتٍ صغيرة أن تخرج إلى الغابة، وتتفرَّق، وتتجمَّع مرةً أخرى؛ فكان يُمكن أن يتوجَّه بعض الأفراد في اتجاهاتٍ متنوعة ليمنعوا الفريسة من الهرَب، وهكذا. فإذا وجد فردٌ مخزونًا من العسل أو التوت كان يُمكنه بسهولةٍ أن يأكل جزءًا منه ويُخبئ الباقي دون أن يُخبر الآخرين. ولكن لو كانت الخيانة سهلة، لانتشَرَ قطعًا الشكُّ والانتقام المغلوط.

غير أن القليل من سلوك التبادلية الصارمة كان من شأنه أن يكون كافيًا لجعل التعاون أمرًا جذابًا، حتى (أو لا سيما) لأولئك الذين لم يكونوا يتعاملون بهذا المبدأ. وحتى الساعون وراء المصلحة الشخصية المحضة يتوقَّعُون ردود أفعال الآخرين ممَّن يَتبعون مبدأ التبادُلية. ومن المُدهش أن تُلاحظ كيف أن مُعظَم النار من مُستصغَر الشرر. في الواقع، بالنظر إلى وجود ولو قلَّة من مُتبعي مبدأ التبادلية، تُصبِح المصلحة الشخصية لبقية رفقائهم في المواطنة قوةً دافعة لصالح الثقة؛ لا ضدَّها. وما يراه البعض على أنه حسابات شخصية فاترة وقابلة للتنبؤ، يصير فضيلة مهمَّة. كما يقول سكوبي بطل رواية «جوهر المشكلة» لجراهام جرين (١٩٧١، صفحة ٥٥):

> لقد أفسدهم المال، أما هو فقد أفسدته العاطفة. كانت العاطفة أشدَّ خطورة؛ لأنك لا تستطيع تحديد سعرها. فمن يقبل الرشاوى يمكن الاعتماد عليه وشراء ذمَّته مُقابل مبلغٍ معيَّن، أما العاطفة فقد تتحرَّك في القلب بسبب اسمٍ أو صورة أو حتى رائحة.

باختصار، للحسابات الشخصية وسلوك التبادلية الصارمة فضائل يُكمل بعضُها بعضًا؛ فكلاهما يُسخِّر الآخر لخدمة الثقة الاجتماعية.

الابتسام والضحك والحاجة إلى إشاراتٍ دالَّة على الثقة

يَجدُر بنا أن نسأل ما هي تحديدًا هذه الفضائل المتكاملة للحسابات الشخصية وسلوك التبادلية الصارمة. فالحسابات الشخصية تُمكِّن الفرد من أن يثِق فقط فيمن يستطيع تحمُّل الثقة بهم، استنادًا إلى أفضل الأدلَّة، وألا يفعل للآخرين إلا ما هو في مصلحته الشخصية. إنها قدرة أساسية لفردٍ يواجه بيئةً طبيعية متغيرة وبيئة اجتماعية معقَّدة. ومن المُرجَّح أن زيادة حجم الدماغ البشري على مدى الستة أو السبعة ملايين سنة الأخيرة عكَسَت الضغوط الانتقائية الناجمة عن بيئةٍ أكثر تنوعًا وعن الحجم المُتزايد للمجموعات الاجتماعية. من المُرجَّح أنَّ مَن كانوا يَبقَون على قيد الحياة ويَتكاثَرُون هم الأفراد الذين كان بوسعهم أن يُجيدوا الحسابات الشخصية، والذين كان بوسعهم اتِّخاذ قرارٍ بشأن كيفية تعديل سلوكهم ليتناسَبَ مع الظروف المختلفة، والذين استطاعوا اكتشاف الخداع. وثمَّة دليلٌ قويٌّ على أنَّ لدى البشر حواسٌّ مَضبوطة بدقة كبيرة بحيث تستطيع التقاط الإشارات الدالة على جدارة من حولهم بالثقة. وفي إحدى التجارب الشهيرة، أوضح عالِمَا

النفس ليدا كوزميدس وجون توبي أنَّ المشاركين في التجربة واجهوا عادةً صعوبة في حلِّ أحد ألغاز المنطق الذي كان يُطلب منهم فيه التعرُّف على ورقة اللَّعِب المخالفة لقواعد اللعبة (وهذا يُطلَق عليه مسألة الاختيار لِواسون أو لغز الكروت الأربعة). ومع ذلك، عندما أُعيدَت صياغة نفس اللغز المنطقي على أنه مُعضلة تَعرُّفٍ على الأشخاص الذين أخفَقُوا في الالتزام بقواعد السلوك الاجتماعي، كان أداء المشاركين في التجربة أفضل كثيرًا. قاد هذا كوزميدس وتوبي إلى استنتاج أن قدراتنا المنطقية تتأثَّر بالسياق بطُرُقٍ من شأنها أن تكون مُفيدة بالنسبة لقُدرتنا على اكتشاف الغش والخداع على مر التاريخ التطوُّري.[17]

غير أن الحسابات الشخصية ليسَت من الفضائل المُوحية بالثِّقة في الآخرين بالضرورة. لنفترض أنني أعرف أن لديك قُدرة فِطرية على إدراك مصلحتك الشخصية، ولا شيء سواها. حينئذٍ سأتوخَّى الحذر حيال خداعك، ولكني سأتوخَّى الحذر كذلك حيال الوثوق بك. ولن أُبادر تلقائيًّا بمدِّ جسور الصداقة؛ لأنَّني أعرِف أن هذا لن يصنع فارقًا حيال الطريقة التي ستُعاملني بها لاحقًا، والتي ستتوقَّف على حساباتك بخصوص مصلحتك المُستقبَلية. بعبارةٍ أخرى، الحسابات الشخصية الصرفة تَعني مُمارسة الثقة بحكمة، ولكنها لا تبعَث على الثقة.

ويكاد سلوك التبادُلية الصارمة أن يكون بطبيعته أقلَّ حكمة. فهو يُشجِّع الأفراد على أن يكونوا كُرَماء مع الآخرين لمجرد ردِّ جميلٍ سابق، حتى حين لا يعود ذلك بأيِّ فائدةٍ مُستقبلية. كما أنه قد يُوقِع الأفراد في دوائر مفرغة من الانتقام النابع من إساءات الماضي. نظرًا لأن هذا المبدأ يَستند إلى العاطفة التي تُحفِّزها الأحداث الخارجية وليس إلى القرارات الواعية للفرد، فإن سلوك التبادُلية الصارمة عُرضة للتلاعُب من جانب الآخرين. ولكن عندما يرتبط الأمر بتشجيع الآخرين على الثقة، فإنَّ عدَم مراعاة هذا المبدأ للحسابات الشخصية هو تحديدًا نقطة قوته.[18] إذا كنت أعرف أنَّ تعامُلي الكريم معك حاليًّا سيدفعك إلى مساعدتي في المستقبَل، بصرف النظر عن مصالحك الشخصية في الوقت الراهن، فسأكون أكثر استعدادًا للمُجازَفة بمُساعدتك. إنَّ استعدادك لاتباع سلوك التبادُلية الصارمة يجعلك شخصًا أجدر بالثقة من شخصٍ ليس لديه هذا الاستعداد. وباختصار، هذه السِّمة الشخصية تجعل قُدرتك على الالتزام تفوق الحسابات الشخصية البالغة التعقيد. إنها قدرة يُمكن أن تُقدرها الحسابات الشخصية رغم أنها لا تستطيع أن تسعى إليها؛ فقد يَثِق من يعتمدون على الحسابات الشخصية في أصحاب سلوك التبادُلية الصارمة أكثر من ثِقتهم في الآخرين الذين يَعتمدون على الحسابات الشخصية مثلهم.

تُشير هذه الاعتبارات إلى أنَّ الأفراد الذين يُمكنهم، في آنٍ واحد، أن يُمارسوا الثقة بحصافة ويشجعون ثقة الآخرين فيهم، هم بحاجةٍ إلى أن يكون لديهم، بقدرٍ ما، نزعة تجاه الحسابات الشخصية في تعاملاتهم مع الآخرين؛ ولكن ليس أكثر من اللازم، وإلا لن يَثِق فيهم أحد. كما أنهم بحاجة أيضًا إلى نزعة تجاه سلوك التبادُلية الصارمة، بقدْرٍ ما ولكن ليس أكثر من اللازم وإلا سيَستغلُّهم الآخرون، وستُلقي ذكرى أخطاء الماضي بظلالها على حياتهم لوقتٍ طويل جدًّا. إنهم بحاجة إلى طريقةٍ يَبعثُوا بها إلى الآخرين إشاراتٍ بأن لديهم مقوِّمات سلوك التبادلية الصارمة الذي يجعلهم جديرِين بالثِّقة، وهم بحاجةٍ أيضًا إلى إرسال هذه الإشارة بطريقةٍ يصعُب على أيٍّ من أصحاب الحسابات الشخصية الخالصة تقليدها على نحوٍ مُقنع. اقترح عالِمَا النَّفس مايكل أورين وجو آن باخوروفسكي نظريةً بارعة مفادها أن الابتسام والضحك لدى البشر ربما يكونان قد تطوَّرا كعلاماتٍ من هذا النوع على وجه التحديد.[19] الابتسام والضحك قُدرتان بشريَّتان لا تُوجَد منهما إلا صُور بدائية إلى حدٍّ ما في الأنواع الأخرى.[20] وكلاهما يبدو أنه يبعث بإشاراتٍ دالة على العواطف المُصاحبة للإعجاب بالآخرين والاستعداد للتصرُّف بكرَم تجاههم؛ وهو ما يُطلِق عليه علماء النفس «التأثير الإيجابي».[21] ويبدو أن كليهما «يُثير» هذا النوع من المشاعر لدى الآخرين أيضًا.[22] ويُشير أورين وباخوروفسكي إلى أن القدرة على الابتسام والضحك هي بمثابة إشاراتٍ قوية دالة على التأثير الإيجابي؛ ومن ثَمَّ على الجدارة بالثقة، مما جعل الأفراد الذين يستطيعون أن يَبتسمُوا ويَضحكوا أكثر ميلًا لاستخدام هذه القدرات. ولذلك، كانت أي طفراتٍ جينية لصالح هذه القُدرات تميل إلى الانتشار. ونظرًا لموثوقيَّتها من ناحية كونها إشاراتٍ دالة على الجدارة بالثقة، كان من شأن التطوُّر أن ينزع أيضًا بدوره إلى تفضيل ميلٍ للاستجابة بحرارة إلى هذه الإشارات.[23]

ورغم ذلك، أيُّ إشارةٍ تجعل الآخرين يظنُّون أنَّني شخص جدير بالثقة هي إشارة سيكون من المُفيد جدًّا لي أن أكون قادرًا على التظاهُر بها. وبتلك الطريقة يُمكنني أن أجعل الناس يثقون بي، ويُسدون لي خدمات، دون تكبُّد تكلفة إسداء خدماتٍ لهم في المقابل، إلا إذا كان يُناسبني فعل ذلك. ومن ثَمَّ يُشير أورين وباخوروفسكي إلى أنه بمجرَّد أن صارت الابتسامة إشارةً راسخة وموثوقًا بها إلى حدٍّ معقول على الجدارة بالثِّقة حتى صار من المُمكن أيضًا للبشر التكيُّف ليكونوا قادِرين على تكلُّف الابتسام. ومن المعروف أن الابتسامات الخاضعة لسيطرةٍ مقصودة تستخدم مجموعةً من الدوائر العصبية المختلفة عن الدوائر العصبية للابتسامات العفوية (تُعْرَف الأخيرة أيضًا بابتسامة «دوشين»، تيمُّنًا

بعالِم النفس الفرنسي الذي كتب عن الفارق بين الاثنتين لأول مرة في القرن التاسع عشر). لا يستطيع الجميع تزييف الابتسامات بنَجاح؛ بالطبع الساسة غالبًا من بين أولئك البشر القادرين على ذلك. كثيرون (من بينِهم أنا نفسي) محرومون من دخول المِهَن السياسية بسبب عجزهم عن إظهار ابتساماتٍ مُقنعة أمام الكاميرات. إلا أن بوسع عددٍ كافٍ من الأشخاص فِعل ذلك مما يشير إلى أن تطوُّر محاكاة الابتسامة قد تقدَّم كثيرًا لدى الجنس البشري.

ولكن لا أحد تقريبًا يستطيع تزييف الضحك على نحوٍ مُقنع. إذ يعجز الكثيرون عن التفريق على نحوٍ موثوق به بين الابتسامات العفوية وتلك الابتسامات التي يَصطنعها المُمثلون الجيدون، ولكن يستطيع الجميع تقريبًا التمييز بين الضحك العفوي والضحك المُتعمَّد حتى من قِبَل مُمثِّلين موهوبين للغاية. فالضحك المُتعمَّد يستثير في نفوس من يسمعونه تأثيرًا إيجابيًّا أقلَّ ممَّا يَستثيرُه الضحك العفوي. قادت هذه الحقائق أورين وباخوروفسكي إلى القول بأنه من المُحتمل أن يكون الضحك قد تطوَّر في وقتٍ متأخر عن الابتسام (لا شكَّ في أن هذا جاء استجابةً إلى محاكاة الساسة الأوائل في فترات ما قبل التاريخ). أدَّى فقْدُ الابتسامة لموثوقيتها، لأنَّ الكثيرين باستطاعتهم تزييفها، إلى جعل العثور على إشارةٍ أخرى أفضل للدلالة على التأثير الإيجابي أمرًا مُهمًّا. ومن شأن احتمال أن يكون الضحك قد تطوَّر في وقتٍ لاحق أن يُفسِّر السبب في أنه لم يُتَح بعدُ الوقتُ لتطوُّر القدرة على تزييف الضحك على نحوٍ مُقنع.

أحد الأدلة القوية والداعمة لنظرية الإشارات الخاصة بالضحك هي الطريقة التي يَميل فيها الأشخاص، من جميع أنواع الثقافات في العالَم، الذين عقدوا صفقةً تجارية فيما بينهم، لإتمام الصفقة بتناول مشروبٍ كحولي معًا. فمن المعروف أن شُرب الكحوليات يؤثر على قُدرة الناس على إصدار الأحكام والتقديرات. في الواقع، الكحوليات مُهدئة للأعصاب لدرجة أنها لا تجعل الأفراد يشعرون بأن جميع المؤثرات أقل فعالية وحسْب؛ وإنما بوجهٍ خاصٍّ تجعلهم أقلَّ حساسيةً تجاه الآلام، بما في ذلك الآلام المُستقبلية.[24] (والسبب وراء أنَّ الكحوليات تتسبَّب في حوادث السيارات لا يعود بالأساس إلى أنها تُبطِّئ زمن استجابة السائقين وإنما يعود إلى أنها تجعلهم مُتهوِّرين، من خلال تضاؤل الإحساس بالمخاطر المُستقبلية.) باختصار، لو كان الأفراد الذين بصدَد دخول علاقة عملٍ بحاجة إلى ذهنٍ صافٍ من أجل التدقيق في حساب التكاليف التي بإمكانهم تحمُّلها للوثوق بشركائهم الجُدد، فإن من شأن تناول مشروب كحولي أن يكون أسوأ طريقةٍ مُمكنة لإتمام صفقة.[25]

إلا أنَّ الكحوليات تُشتهر أيضًا بكونها تُفقد المرء التوازن والتحفُّظ. والأهم من ذلك، أنها تجعل الكثير من الناس يضحكون. ففي جميع الثقافات، يَقضي كثيرون من رجال الأعمال أُمسياتهم وهم يتبادَلُون النِّكات التي لا يراها أحد مُضحكة أصلًا، ولكن مع اقتراب نهاية الأُمسية تجد أن الجميع يَضحكون عليها في صخب. وفي الوقت نفسه الذي تعُوق فيه الكحوليات الآخرين عن ممارسة الثقة بحصافة، تُمكِّن الناس من بثِّ الثقة بتحفيز إشارة تأثير إيجابي ممتازة، ألا وهي الضحك الذي لا يخضع لتحكُّم إرادي مباشر.[26]

ومع ذلك، لا ينبغي النظر دومًا إلى المُحاكاة على أنها تنحو إلى إضعاف أو تقويض الثقة. فأول نوع من أنواع التفاعلات الاجتماعية التي يستطيع أطفال صِغار، بعُمرِ بضعة أسابيع، المشاركة فيها هو الابتسام لمن يَبتسمُون لهم. يتعلَّم جميعنا في مُستهل الحياة أنَّ الابتسامات هي علامة على حُبِّ أقاربنا وحُسن نواياهم، وبخاصة أبوَينا. ولا بدَّ أن التجار الأوائل، الذين نجحوا في التواصُل مع جماعات الصيد وجمع الثمار وأقنعوهم بالمقايضة بدلًا من القتال، قد حاوَلُوا جاهِدين أن يَبتسمُوا على نحوٍ مُقنع لكي يَستحثُّوا لديهم استجابة التبادلية. فبدون مُحاكاة ناجحة بقدْرٍ ما ربما كان من المستحيل أن تستمرَّ هذه المقايضات. وهنا، كما في الكثير من السياقات الأخرى، تكون الثقة في الغرباء بمثابة عملية محاكاة واعية وغير واعية للطريقة التي نَثِق بها في أسرتنا وأصدقائنا.

الثقة والعواطف

كما رأينا، لا يُقرِّر البشر التعاون على أساس تقديرات عقلانية محضَة للتداعيات المُحتمَلة للإقدام على ذلك. يُبيِّن وجود سلوك التبادُلية الصارمة أنه يُمكن حثُّ الكثير من الناس على التعاون من خلال كرَم الآخرين فحسْب، بصرف النظر عن أيِّ فوائد قد يَجنونها من ذلك. علاوة على ذلك، لا يقع السلوك التعاوني تحت سيطرة الأجزاء المسئولة عن الحسابات في الدماغ فحسْب. فلقد أظهرت دراسات حديثة أنَّ هرمون الأوكسيتوسين يزيد استعداد البشر مَوضع التجربة على الثِّقة في الآخرين، في تجارب تَعيَّن فيها عليهم أن يُقرِّروا اختيار إعطاء المال إلى شخصٍ آخَر على أمل تلقِّي مَبلَغ أكبر في المقابل. إلا أن مفعول هرمون الأوكسيتوسين السحري لا يتأتَّى ببساطةٍ عن طريق جعل الناس أكثر تفاؤلًا أو أقلَّ اهتمامًا بالمخاطر؛ فتحتَ تأثير هذا الهرمون، يكون المُشاركون في التجربة على استعدادٍ لإعطاء المال لمُشاركٍ آخر؛ لكن ليس لآلة (مثلًا) يتعيَّن عليهم توقُّع سلوكها.[27]

لا يزال الدماغ بحاجة لتَبيُّن أنه في مواجَهة شخص آخر، وبعد ذلك تصير الثقة قرارًا اجتماعيًّا تمامًا، تَتشابك فيه عناصر عقلانية وعاطفية تشابكًا وثيقًا جدًّا. وهذا يَجعلهم عُرضةً للتلاعب، إلا أن التلاعُب بعواطف الآخرين هو أساس التفاعُل البشري، مثل التلاعُب بمُعتقَداتهم، وهو ما نفعله طوال الوقت. وهذا ما نُطلِق عليه التواصُل.

يُمكننا الآن العودة إلى وجهة نظر إلياس عن عملية التحضُّر، ونرى العنصر المفقود في قصته. لم يَستلزم منَّا خفض مُستويات العنف في المجتمع الإنساني تهميش العواطف وإنما تسخيرها. يُمثِّل سلوك التبادلية الصارمة، على وجه التحديد، همزة الوصل التي تجعل الأفراد الذين يتَّخذون قراراتهم على أساس الحسابات الشخصية يُقرِّرُون أن بإمكانهم الثقة في مؤسسات العدالة الموجودة في عالَم لا تُراعى فيه الحقيقة إلا على نحوٍ منقوص. فربما تَنطوي العواطف على مُخاطرة التصرُّف على نحوٍ لا عقلاني، ولكن بدونها لم يكن من المُمكن أن تنجح منظومة التعاون الإنساني على الإطلاق.[28] بالتأكيد، تُوجد أدلَّة على أنه كان الممكن أن يزيد انتشار العنف، ولا يقلُّ، في ظلِّ غياب استجاباتٍ عاطفية غريزية مُعيَّنة بين الغرباء. وفي تجربة سجن ستانفورد الشهيرة التي أُجريَت عام ١٩٧١، حيث لعب مُتطوِّعون أدوار الحرَس والسجناء (وهي تجربة تعيَّن إيقافها بسبب القسوة المُتزايدة في تعامل الحرس مع السجناء)، ارتدى الحرس نظاراتٍ فضية عاكسة للضوء وملابس عسكرية مُوحَّدة ساعدت في إضعاف التمييز لدى الأفراد، وأي استجابات عاطفية كان من الممكن أن تُخفِّف من حدة معاملتهم. سجل فيليب زيمباردو، الذي أجرى التجربة، تشابُهًا غريبًا مع حارسٍ بسجن أبو غريب قام بطلاء وجهِه باللَّونَين الفضي والأسود، ومع المُحقِّقين الذين أزالوا بطاقات أسمائهم، في محاولاتٍ واضحة لمحو أي أثرٍ يدلُّ على الهوية الشخصية أثناء مقابلتهم مع السجناء الذين كان مِن المُتوقَّع أن يتصرَّفوا معهم بعدوانية.[29]

ويُمكن التلاعُب بالعواطف لأغراضٍ خبيثة، ولكن يُمكن أيضًا استغلالها لصالح التكافل وتعزيز الثقة بين البشر. وبفضل تركيبتنا العاطفية، يُمكننا أن نتأثَّر بالدوافع المحركة لنلعب دورًا في المؤسسة التعاونية الكبرى التي هي المجتمع الإنساني المعاصر. لاحقًا في هذا الكتاب، سنرى كيف تتجسَّد هذه الدوافع في مجموعةٍ من المؤسَّسات التي تجعل التعاون الاجتماعي خيارًا جذَّابًا حتى لأقل المُتحمِّسين للعمل العام بيننا (خلافًا لوجهة نظر جريجوري كلارك، الحياة الاقتصادية المُعاصرة ليست فقط ثمرةَ القيم والمعتقَدات المُتغيِّرة). لكن قبل أن نفعل ذلك ما زلنا بحاجة إلى طرح سؤال جوهري: من أين أتت التركيبة النفسية الغريبة للبشرية؟ يتجلَّى واضحًا السبب في أنه كان من

شأن موهبة اتخاذ القرارات بناءً على الحسابات الشخصية أن تغدو قادرة على التكيُّف في عصور ما قبل التاريخ. غير أن الأمر مختلف في حالة سلوك التبادلية الصارمة؛ فالتعاون حتى وإن لم يخدم مصالحك الشخصية، لا يبدو استراتيجية صالحة لترك الكثير من الأحفاد. فكونه عنصرًا جوهريًّا لتجربة مُستقبَلية في الحضارة ليس كافيًا لحدوث ذلك. إذن، لماذا تطوَّر سلوك التبادلية الصارمة وكيف حدث ذلك؟ وما الذي ساعد أصحاب هذا المبدأ من أسلافنا على البقاء على قَيد الحياة في عالَم عدائي؟

الفصل الخامس

كيف تطوَّرت العواطف الاجتماعية؟

ثلاثة تفسيرات لتطور سلوك التبادلية الصارمة

للرئيسيات الاجتماعية مِثلنا، التجوُّل في قاعة مُمتلئة بأفرادٍ آخرين من نفس نوعنا يستلزم منَّا أن نُبحِر بسفينة نفسيتنا المُهتزَّة وسط مدٍّ هرموني غير متوقَّع. أين الأشخاص الذين نعرفهم؟ أثناء تفقُّدنا الأفق، يرتفع مستوى الكورتيزول لدينا، كما يرتفع ضغط الدم أيضًا. ثم تأتي دفقة من هرمون الأوكسيتوسين بمجرد أن يظهر صديقٌ في المشهد؛ كان قد أسدى لنا معروفًا مؤخرًا. ولكن حين لا ينتبه إلينا هذا الصديق، يعود إلينا الشعور بالتوتُّر من جديد. أكان هذا تجاهلًا مُتعمَّدًا؟ أم سيكون أسوأ من ذلك إن كان غير مُتعمَّد؟ الآن، يتدفَّق هرمون الأدرينالين حين نرصد منافسًا لم نكن نتوقَّع رؤيته؛ هل سيأتي إلينا من أجل تحدٍّ جديد؟ وما إن يَبتعِد حتى يَنخفِض مستوى الأدرينالين، ويرتفع مستوى الكورتيزول مرة أخرى ونحن نتساءل إن كان ذلك يعني أننا تافهون جدًّا لدرجة أننا لا نستحقُّ أن يَهابنا أحدُهم. ثم نرصد شخصًا آخر خذلنا الأسبوع الماضي، وحينئذٍ يزداد الشعور بالسخط؛ وينخفض مستوى الكورتيزول وينخفض ضغط الدم أيضًا بينما نخطط لكيفية الانتقام.[1] وفي غضون دقائق معدودة، يتشتَّت ذهنُنا بعدَّة رسائل تذكيرية خاصة بالأحداث الأخيرة؛ الأشخاص الذين كانوا لطفاء معنا، والأشخاص الذين خذلُونا، والأشخاص الذين ربما يَتجاهلوننا عن عمد، والأشخاص الذين تحثُّنا أجهزة غُدَدنا الصماء أن نتفاعل معهم. أليس من الأسهل أن نُقيم المستقبل تقييمًا منطقيًّا وأن نُقرِّر ما كان من مصلحتنا أن نفعله بدلًا من التعلُّق بالماضي والعيش فيه؟ لا شكَّ في أنَّ إنسان الغابة المُنعزِل يَحظى بحياةٍ أيسر.

وليست الهرمونات الجنسية وحدَها هي التي تُعقِّد حياتنا وتدفعنا إلى فعل أشياء قد نندم عليها فيما بعد. وباعتبارنا رئيسيات تعيش في مجموعات، لدَينا حساسية شديدة تجاه التعامل باستخفاف، وللفوارِق البسيطة جدًّا في المكانة الاجتماعية، ولتَلقِّي الجمائل وردِّها، ولمواقف الإغفال والتجاهل. لا تتوقف استجاباتنا لهذه الأشياء على الحسابات الشخصية فحسْب، وإنما على شعور قوي، وأحيانًا تَستمدُّ أهميةً من النسبة والتناسُب مع أي شيء تستطيع عقولنا الآخذة في تقدير الأمور تبريره. فهي يُمكنها أن تجعلنا مرضى بالقلق بالمعنى الحرفي للكلمة؛ فقد أظهرت دراسات لموظَّفي الدولة البريطانيين على مدى سنواتٍ عديدة أن المكانة الاجتماعية المُتدنِّية نسبيًّا (وتاريخ مقترن بتلقي أوامر الآخرين بشكلٍ مُهين في مكان العمل) ترتبط بارتفاع خطر الإصابة بأمراضٍ مُتعلِّقة بالتوتُّر مثل أمراض القلب.[2] كما تُشير دراسة أولية على القرود أن السمنة في الأفراد ذوي المكانة المتدنية ربما ترجع جزئيًّا إلى أن نوعيات مُعينة من الأطعمة العالية السعرات تعوق مُستقبلات هرمونات التوتُّر في أدمغتنا؛ ومن ثَمَّ قد تجعلنا استجاباتنا للتوتُّر أكثر عرضةً لإغراء الوجبات السريعة.[3] ولكن حتى وإن لم تكن تُمرضنا، فهي تقودُنا عادةً إلى التصرُّف بطرُقٍ لا يبدو أنها تخدم مصالحنا. لماذا تطوَّرنا لنكون كذلك؟ هل هو عَيب في تصميم نفسية «الإنسان العاقل»؟

لا يزال الباحثون يشعرون بحيرةٍ شديدة بشأن هذا السؤال.[4] ولكي نفهم حيرتهم، هيا نركز على تلك العواطف التي تدعم سلوك التبادلية الصارمة، رغم أنه من المُمكن صياغة حجج مُماثلة عن السلوكيات الأخرى (على سبيل المثال، تُشير أبحاث حديثة إلى أن الاستعداد الوراثي لاضطراب نقص الانتباه مع فرط النشاط ربما نشأ نتيجة لانتقاء السلوك الاستِكشافي في جماعات الرُّحَّل في عصور ما قبل التاريخ).[5] إن حقيقة أن الأشخاص، في تجارب المُختبر، على استعداد لتحمُّل التكاليف الشخصية لمكافأة أولئك الذين أحسنوا معاملتهم ومعاقبة أولئك الذين أساءوا معاملتهم حتى وإن عرف هؤلاء الأشخاص مُسبقًا أنهم لن يرَوهم مُطلقًا، قادت بعض الباحثين إلى افتراض أن التبادلية الصارمة هي «غلطة» تطوُّرية.[6] وكان من الممكن أن تكون أكثر قابليةً للتكيُّف، وفقًا لهذا الرأي، لتطوير نزعةٍ نحو التبادلية تجاه أولئك الذين من المُحتمَل أن نراهم مرةً أخرى فقط (يمكن أن نطلق على أصحاب هذه النزعة «الانتهازيين»).[7] ومع ذلك، فإن التساؤل عن سبب تطوُّر سلوك التبادلية الصارمة ربما يُشبه قليلًا التساؤل عن سبب تطوُّر الرغبة لدى ذكور الجنس البشري لممارسة الجنس مع إناثٍ جميلات يستخدمن

وسائل منع الحمل. من الواضح أنها غلطة تطوُّرية (وليت جميع الغلطات على هذا القدْر من المتعة). إلا أنها ليسَت غلطة مُستغربة، حيث إنَّ ما تطوَّر كانت رغبة في ممارسة الجنس مع الجميلات وحسْب. ظهرت وسائل منع الحمل الموثوق بها على ساحة التاريخ التطوُّري في وقتٍ مُتأخِّر جدًّا فلا يُمكن أن تكون قد شكلت أيَّ نوعٍ من الضغط التكيُّفي لرغبةٍ أكثر تمييزًا، موجهة فقط نحو اللواتي لا يَتناولن وسائل منع حمل في الوقت الحالي. ولعلَّ تطوُّر النزعة نحو التبادلية الصارمة ليس بمُعضلة كشأن ذلك الأمر.

ونظرًا لأنَّ بروفيسور إرنست فيهر وزملاءه الباحثين ظهروا على ساحة التاريخ التطوري في وقتٍ لاحق بعد ظهور حبوب منع الحمل، فمن الواضح أنه لا يُجدي وصف التبادلية الصارمة، بصرف النظر عن طبيعتها المُحتمَلة، على أنها نزعة للردِّ بالحسنة على سلوك الآخرين الذي أكَّد صاحب التجربة أنَّنا لن نراهم مرةً أخرى مُطلقًا. إنها فحسْب نزعة للرد بالحُسنى على سلوك الآخرين. إذن، أكان أجدادُنا يتعامَلُون، بصورةٍ متكرِّرة كثيرًا، مع أشخاص بينما كان لديهم أسباب تدعوهم إلى الاعتقاد بأنهم لن يرَوهم مرةً أخرى مُطلقًا بحيث كان يوجَد بعض الضغوط الانتقائية الحقيقية المناهِضة لسلوك التبادُلية الصارمة على مدار زمن التطوُّر؟ يظلُّ هذا السؤال محلَّ نقاشٍ مُحتدِم.[8] ثمَّة احتمال أنهم لم يكونوا كذلك، وأن مُعظم الأشخاص الذين تعاملوا بكرم مع أجدادنا كانوا أشخاصًا لديهم سببٌ على الأقل يدعوهم إلى توقع رؤيتهم مرةً أخرى في المستقبل. ومع أن أجدادنا كانوا بالتأكيد مُتحفِّظين جدًّا تجاه الغرباء، الذين كان أغلبهم عُدوانيِّين إن لم يكونوا فتَّاكين، فإن الغرباء «الودودين» ربما كانوا نادرينَ جدًّا، بالتأكيد على نحوٍ غير معتاد لدرجةٍ تكفي لعدم وجود ضغطٍ تكيُّفي يدفع إلى خداعهم. بالتأكيد، يمكن النظر إلى الغرباء الودودين على أنهم مُحاكاة ناجحة لأصدقائنا المُخلصين، وهي ناجحة بسبب نُدرتهم النسبية حتى أزمنةٍ قريبة جدًّا. وهذا بدوره يُشير ضمنًا إلى أن الضغط الانتقائي في مواجهة سلوك التبادلية الصارمة ولصالح الانتهازية ظهر منذ فترةٍ قصيرة جدًّا لدرجة يستحيل معها أن يصبح سائدًا بين جموع البشر؛ وتُشير الأدلة التجريبية إلى أن نسبةً من المشاركين في التجربة تُظهِر معاملة بالمِثل، وليس أن جميعهم يفعل ذلك.[9] باختصار، يتعايش أصحاب مبدأ التبادلية مع الأشخاص الانتهازيين، وكانوا كذلك حتى في عصور ما قبل التاريخ لأن السلوك الذي انخرطوا فيه لم يكن مختلفًا كثيرًا.

وثمَّة تفسير ثانٍ مُحتمَل لتطوُّر سلوك التبادلية الصارمة ألا وهو أنه كان يُوجد بالتأكيد ضغط انتقائي حقيقي في مواجهته على مستوى فردي، إلا أن هذا قُوبِل بمكاسب

تكيُّفية لدى «المجموعات» التي تعاملَت بسُلوك التبادلية الصارمة. ولعلَّ هذه المجموعات أكثر استعدادًا للتبادُل التجاري مع الآخرين، مثلًا، أو لعلَّها أكثر تماسُكًا في الحروب بين الجماعات. ذهبت عالِمة الأنثروبولوجيا سارة بلفر هردي مؤخرًا إلى أن المكاسب الحقيقية جاءت من خلال قُدرتنا على المشاركة في التعاون في رعاية طفل، الأمر الذي يختلف اختلافًا صارخًا عن ممارسات القِرَدة العُليا الأخرى.[10] لقد اجتذبت نظريات الانتقاء الجماعي دعمًا متجددًا من عِلم الأحياء والعلوم الإنسانية مؤخرًا، رغم أنها ولَّدت أيضًا مُعارَضة مُتأجِّجة. أيُمكن أن يكون هذا مثالًا على المجالات التي يُمكننا فيها تطبيق هذه النظريات على نحوٍ مفيد؟[11]

ونظرًا لوجود جدالٍ كثير حول مدى صحة نظرية الانتقاء الجماعي، دعوني أقترح طريقةً بسيطة للتفكير في الأمر، وهي طريقة تُؤكِّد أن هذه النظرية لم تَنسلِخ عن مبادئ الانتقاء الجيني كما يبدو أحيانًا. يُمكننا أن نقارن التأثيرات على سلوك نُسختَين مُتنافستَين من الجين («أَليلين»)، مع وضع البيئة العادية التي يظهَر فيها كلٌّ منها في الاعتبار (لعلَّهما بالتأكيد يحظيان بتأثيراتٍ مختلفة تمامًا في بيئة مختلفة؛ أو كما كتب ستيف جونز، لو كان الجميع يُدخنون، لأصبح سرطان الرئة مرضًا وراثيًّا).[12] سيقع الاختيار على إحدى هاتين النُّسختين وتفضيلها على الأخرى، إذا أسفر السلوك الذي تُسببه عن وجود نسخ منها أكثر من نُسَخ الأليل المنافس. هذا هو المقصود من قول إنَّ الانتقاء الطبيعي كله هو انتقاء جيني؛ وأي حديث عن الانتقاء الفردي أو الانتقاء الجماعي يُشير فحسب إلى إحدى الآليات المُحتملة التي يحدُث بها الانتقاء الجيني. ومع ذلك، قد يؤدِّي السلوك إلى هذه النتيجة بطريقتَين؛ الأولى هي من خلال مساعَدة الفرد الذي يحمله في التكاثر، ومن ثَمَّ إنتاج المزيد من النُّسَخ من نفسه مباشرة. وعلى الرغم من أنه يُسمَّى عادةً بالانتقاء الفردي فلا ينبغي أن يُفهم ذلك على أنه بديل للانتقاء الجيني وإنما بالأحرى هو إحدى آليات الانتقاء الجيني؛ أي الانتقاء الجيني عبر تكاثر الأفراد الحاملين للجين. الطريقة الثانية هي بمساعَدة فردٍ آخر حامل لذلك الجين على التكاثر، ومن ثَمَّ خلق المزيد من النُّسَخ منه بشكل غير مباشر. وجميع النظريات الرامية إلى تفسير تطوُّر سِمات السلوك التعاوني (مثل التبادُلية الصارمة) تفعل الشيء نفسه من خلال تفسير السبب وراء أنَّ جينًا لا يساعد حامِلَه على التكاثر قد يتسبَّب مع ذلك في إنتاج المزيد من نُسَخه بطريقةٍ غير مباشرة من خلال مساعدة حاملٍ آخر للجين على التكاثُر. وتقترح كلُّ نظرية سببًا

مُختلفًا يفسِّر السبب في احتمال أن يكون المُستفيدون من السلوك التعاوني أكثر عرضةً لحَمل الجين من الأفراد العاديين من السكان.

وإحدى النظريات الأولى والشهيرة هي نظرية اصطِفاء الأقارب، التي وفقًا لها ثمة احتمال أن يساعد السلوك التعاوني الموجه نحو أقارب الفرد المُقربين على صنع نسخ من نفسِه؛ لأنه من المُرجَّح أن يكون هؤلاء الأفراد حاملين للجين مَحلَّ النقاش عبر سلسلة نسبِهم المشتركة. وتقترح نظرية الانتقاء الجماعي سببًا مُختلفًا لأن يكون من الأرجح أن يكون المُستفيدون من التعاون حامِلين للجين. فالسلوك التعاوني يساعد الأفراد الآخرين في المجموعة. لنَفترض وجود بعض العوامل العشوائية التي تُحدد توزيع الأفراد الحاملين لجين السلوك التعاوُني عبر مجموعاتٍ سكانية. لنفترض أن هذه العوامل تُؤدِّي إلى وجود «حشود» غالبًا من أولئك الأفراد؛ بمعنى أنه بدلًا من أن تحظَى كل مجموعةٍ بنفس نسبة المُتعاونين تقريبًا، تحظى بعض المجموعات بالكثير ومجموعات أخرى تَحظى بالقليل. ومن ثمَّ بسبب تكوين الاحتشاد، سيجد معظم المتعاونين أنفسهم في مجموعاتٍ مع متعاونين آخرين. وثمة عملية مشابهة تفسِّر السبب في مَيل معظم المسافرين بالطائرات إلى الإحساس بأن رحلاتهم أكثر ازدحامًا من المتوسط؛ فإذا كان بعض الرحلات مزدحمًا في حين أن البعض الآخر غير مزدحم، فإن عددًا أقلَّ من الأشخاص سيُلاحظ الرحلات غير المزدحمة وسيلاحِظ عددٌ أكبر الرحلات المزدحمة. في الواقع، إذا كان نصف الرحلات ممتلئًا والنصف الآخر فارغًا، فستكون الرحلات في المتوسط نصف مُمتلئة فقط، إلا أن كل مسافر يستقلُّ طائرةً كاملة العدد.

هكذا، إذا كان سلوك المتعاوِنين يصنع فائدةً كبرى للمُتعاونين الآخرين الذين يَحتشدُون معهم، فمِن المُرجَّح أن يقود ذلك إلى مزيدٍ من نُسخ الجين الذي يُنتَج بصرف النظر عن تكلفته على الفرد. فالأشخاص الذين لا يَمتلكُون الجين التعاوني سيبلون بلاءً حسنًا على نحوٍ أفضل من المتعاونين في الموقف ذاته، إلا أنه من المُرجَّح أن يجدوا أنفسهم (بسبب الحشد) مع عددٍ أقل من المتعاونين في مجموعاتهم، لذا سيكون أداؤهم أسوأ في المُجمل.

التفسير المُحتمل الثالث لتطوُّر سلوك التبادلية الصارمة ينطبق أيضًا على تأثير الاحتشاد، إلا أنه يقترح أسبابًا وراء احتمال حدوث ذلك بخلاف مجرد عشوائية التوزيع عبر الجماعات. قد يحدُث احتشاد المُتعاونين لأن بعضهم ينجذِب إلى بعض.[13] بعبارةٍ أخرى: ربما يُبلي الانتهازيون على نحوٍ أفضل من أصحاب مبدأ التبادلية حين تأتيهم

فُرصة للغشِّ والخداع، ولكن إذا لم يكن بإمكانهم إخفاء حقيقة أنهم انتهازيون، فربما يحظَون في الأصل بفُرَص أقل للغش والخداع. وربما يواجهون الإقصاء الجماعي من أصحاب مبدأ التبادُلية داخل مجموعتهم.[14] أو لعلَّهم يكونون أقلَّ جاذبية فحسب كأزواجٍ أو شركاء عمل أو أصدقاء. وهذا التفسير يُشبه قصة الانتقاء الجماعي، من ناحية أنه يجعل انتشار سلوك التبادلية الصارمة مُعتمِدًا على حقيقة أن أصحاب هذا المبدأ يَميلون إلى أن يجدوا أنفسهم في مجموعاتٍ مع آخرين من أصحاب المبدأ نفسه. ومع ذلك، فالأمر يعتمد على بعض السبل التي ربما يستطيع بها أصحاب هذا المبدأ تعرُّف بعضهم على بعض وتعزيز عملية الاحتشاد.

بوجهٍ عام، علينا لذلك أن نتذكَّر أن الانتقاء كله هو انتقاء للجينات. وما يُطلق عليه أحيانًا «الانتقاء الفردي» يُمكن أن يُطلق عليه «الانتقاء الجيني من خلال تأثير الجين على تكاثر الفرد الحامل له.» وما يُطلَق عليه أحيانًا «انتقاء الأقارب» يُمكن أن يُطلَق عليه «الانتقاء الجيني من خلال تأثير الجين على تكاثر أقارب حامل الجين الذين من المُرجَّح أن يحملوا نُسَخًا من الجين.» وما يُطلَق عليه أحيانًا «الانتقاء الجماعي» يُمكن أيضًا أن يُطلَق عليه «الانتقاء الجيني من خلال تأثير الجين على تكاثر الأفراد الآخرين في مجموعة الحامل الذين من المُرجَّح أن يحملوا نُسَخًا من الجين.»

كيف يُمكنُنا الاستعانة بالأدلة للاختيار بين هذه التفسيرات الثلاثة المُتنافِسة لقُدرة الجينات المُفضِّلة للسلوك التعاوني على الانتشار عبر السكان على حساب الجينات المنافسة المُفضِّلة للسلوك غير التعاوني؟ أشرتُ في الفصل الرابع إلى أنه بدا مُستبعدًا في عصور ما قبل التاريخ أن يتعامل أصحاب الحسابات الشخصية وأصحاب سلوك التبادُلية الصارمة بنفس الطريقة تمامًا. ببساطة، حتى في جماعة صغيرة من جماعات الصيد وجمع الثمار كانت تُوجَد فُرَص كثيرة جدًّا للغشِّ والخداع. ومن الصعب تصديق تفسير «الغلطة التطوُّرية» لسلوك التبادلية الصارمة. ومع ذلك، يذهب بعض العلماء إلى القول بأننا بحاجةٍ إلى أدلة دامغة للتفسيرات البديلة قبل أن نتمكَّن من رفضِ تلك التفسيرات المَبنية على الانتقاء الفردي فقط.

إذن، ماذا عن الانتقاء الجماعي؟ لقد برهن علماء عديدون مؤخرًا على أن الظروف في مجتمعات الصيد وجمع الثمار كانت مواتيةً تمامًا لظهور السلوك التعاوني بمُوجَب الانتقاء الجماعي.[15] فعلى سبيل المثال، أدَّى تكرار وقوع الحروب — قدر صامويل باولز متوسِّط خطر الوفاة بسبب العنف بنسبة ١٤٪ بين أفراد مجتمَع الصيد وجمع الثمار —

إلى جعل الفارق بين التعاون الفعَّال والافتقار إليه مسألة حياة أو موت.[16] بالإضافة إلى الأدلة على تنوُّع مُتوسِّط الأنماط الجينية عبر الجماعات السكانية (بعبارة أخرى: «الاحتشاد»)، يقترح بولز أنَّ هذا يُوضِّح أنه حتى الأشكال المُتكلِّفة من السلوك التعاوني كان من المُمكن أن يُفضِّلها الانتقاء الجماعي. ومن الصعب أن نعرِف بالضبط إلى أيِّ مدًى ساهمت نوعية التبادلية الصارمة، المُوثَّقة في التجارب الاقتصادية، في احتمال بقاء الجماعة على قيد الحياة في ظلِّ ظروف الحرب في مجتمعات الصيد وجمع الثمار. ولكن حتى الآن على الأقل، تبدو الأدلة مُتوافِقة مع دور الانتقاء الجماعي، مع أخذ الظروف العنيفة التي وُجدَ فيها أفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار في الاعتبار، ولا شكَّ في أنه سيكون ثمة المزيد من الأبحاث التي تستكشف هذا الاحتمال في المستقبَل القريب.

بالتأكيد، أي شيء كان إلى جانب الاحتِشاد، من خلال تمكين أصحاب سلوك التبادُلية الصارمة من أن يتعرَّف بعضهم على بعض وأن يختاروا التعاون معًا، كان من شأنه أن يكون أيضًا إلى جانب تطوُّر هذا السلوك من خلال الانتقاء الطبيعي. وهنا تزداد صعوبة العثور على أدلةٍ دامغة، إلا أنه من المعقول قطعًا أن يكون الأفراد الجديرون بالثقة بطبيعتهم قد حاول بعضهم البحث عن بعض، كما أشرتُ عند مناقشة تطوُّر الابتسام والضحك. ومن الأصعب أن نعرف عدد الخيارات التي كانت أمام الأفراد لاختيار أولئك الذين تعاوَنوا معهم، ومن ثَمَّ تجنُّب الاشتراك في أنشطةٍ تعاونية مع أولئك الذين كانوا يَشكُّون في أنهم انتهازيون. وربما تكون سمات أخرى أيضًا (مثل القوة أو الذكاء) قد أحدثَت فارقًا في جاذبية الأشخاص كشركاء في الأنشطة التعاونية أكثر مما إذا كانوا من مُتَّبعي سلوك التبادُلية الصارمة أو انتهازيين. على سبيل المثال، وثَّق اختصاصي علم الرئيسيات فرانس دي فال[17] سلاسة التحالُفات في مجتمعات الشمبانزي بتفصيلٍ مُدهِش؛ إلا أن التبادلية الصارمة لا تبدو السمة الأولى في سلسلةٍ طويلة من السمات التي يتعيَّن على الشمبانزي إجادتها.

ثمة بديل مُحتمَل هو أنَّ موهبة السلوك التعاوني الواضِحة كانت ذات أهمية للجَماعات التي تَبحث عن أزواجٍ لبناتها؛ حيث إن في الجماعات البشرية في عصور ما قبل التاريخ (كما هي الحال في جماعات الشمبانزي) كان مُعتادًا أن تترُك المُراهَقات بيت الآباء بحثًا عن أزواج. ومع ذلك فإن الفكرة القائلة بأنَّ هذا ربما قدَّم مصدرًا مهمًّا للضَّغط الانتقائي لصالح التبادُلية الصارمة — رغم أنه مُمكن من الناحية النظرية — تظلُّ في الواقع تخمينًا مَحضًا.[18] وبوسعنا أن نقول إنَّ هذه المسألة ستَشغل بال علماء الاقتصاد

وعلماء الأنثروبولوجيا والمُختصِّين في علم الرئيسيات لوقتٍ طويل. وبوسعنا أن نُقرَّ بأننا نَدين بالتعقيد المُذهل للمجتمع المعاصر إلى وجود — على الأقل — بعض من أصحاب مبدأ التبادُلية وسط أجدادنا، وكذلك إلى أبطال عصور ما قبل التاريخ، الذين لم يَرِد ذكرهم، والذين واجهوا خطر الذبح على أيدي الغرباء من أجل استكشاف فُرَص التبادُل التجاري المُفيد للطرفين.

وأيًّا كان التفسير، فلن يدلَّ بالضرورة على أن أيِّ شكل معيَّن من التبادلية الصارمة مُتأصِّل في الدماغ البشري. لطالما كان ثمة جدال كثير في السنوات الأخيرة حول دعاوى بعض المُختصين في علم النفس التطوري التي مفادها أن الانتقاء الطبيعي قد منَح الدماغ البشريَّ عددًا كبيرًا من النماذج المعرفية الدقيقة جدًّا، التي كانت تلعب دورًا تكيُّفيًّا في عصور ما قبل التاريخ؛ ولكنَّها ربما لم تعُد كذلك في المجتمَعات المعاصِرة. وأحد الأمثلة المُحتمَلة لمثل هذه النماذج هي مهارة «اكتشاف المُخادِع» المُوضَّحة في لغز الكروت الأربعة أو مسألة الاختيار لِواسون التي ناقشناها في الفصل الرابع. وثمة جدال دائر حول تفسير هذه النتائج،[19] ولكن أيًّا كانت طريقة تسوية ذلك الجدال، سيظلُّ السؤال مفتوحًا لمناقشة إلى أي مدًى نُمِّيَت مواهبنا لاكتشاف المخادع من تجارب في مرحلة الطفولة مقارنة بكونها موجودة بالفعل في أدمغتنا منذ الولادة. لا تُخبرنا مسألة الاختيار لِواسون المُطبَّقة على البالِغين بشيءٍ عن ذلك.

ولكي تعرف السبب، تأمَّل تجربةً أُجريها كلَّ عام على مجموعاتٍ من الطلاب؛ حيث أعرض عليهم صورةً التُقطَت في منطقةٍ ريفية بأفريقيا ويظهر فيها مجموعة أشخاص واقفين حول طاولة ذات ركائز يُوجَد عليها بعض الملابس. ثم أسألهم عمَّا يحدُث في الصورة. يُدرك الطلاب جميعهم أن هذا سوق، ومن ثم أطرح عليهم السؤال التالي: مَن المُشترون ومن البائع. يُحدِّد الطلاب جميعهم المُشترين والبائع بلا تردُّد؛ ولكن عندما أُلِحُّ عليهم لمعرفة كيف عرفوا ذلك، يواجهون بعض الصعوبة في الإجابة. وأخيرًا يُدركون أن هذا يرجع إلى وضعية أعين الأشخاص الموجودين في الصورة؛ فالمُشترون ينظرون إلى الملابس؛ بينما ينظر البائع إلى المُشترِين. المُثير للاهتمام في هذه التجربة أنها تُبيِّن أنَّ لدَينا جميعًا قُدرة متطورة للغاية على تقييم المواقف الاجتماعية (بالاستعانة بوضعية أعين الأشخاص مثلًا لتحديد العلاقات الاقتصادية بينهم)؛ متطورة للغاية حقًّا لدرجة أنَّنا نعرف ماهية العلاقات الاجتماعية قبل أن نعرف حتى كيف عرفنا ذلك. ولكن يبدو من المُستبعَد أن تكون «آلية اكتشاف العلاقات في الأسواق» مُتأصِّلة لدَينا في أدمغتنا. كان أفراد

مجتمع الصيد وجمع الثمار يتعرَّفون على المخادعين؛ إلا أنهم عادةً لم يكونوا يفضلون أن يكونوا في أسواق. عوضًا عن ذلك، من المنطقي أن نستنتج أننا نتمتَّع بموهبةٍ مُتطورة في تقييم العلاقات الاجتماعية، وأننا نطبق هذه الموهبة لنتعلَّم أي العلاقات الاجتماعية تُمثل أهميةً اقتصادية لنا. وعلى نحو مُماثل، احتمال أن يكون الانتقاء الطبيعي قد منحنا، أو على الأقل بعضًا منا، نزعة للتصرُّف بطرُقٍ تتَّسم بالتبادلية الصارمة لا ينبئنا بشيءٍ عن نصيب الوراثة والتعلُّم في تطوُّر ذلك السلوك. لعلنا، أو لعل بعضنا، مُبرمَجون على التبادلية على نحوٍ مُنفصِل تقريبًا عما نتعلَّمه في مرحلة الطفولة. أو لعلنا مبرمَجون على أن نتعلم الاستجابة للآخرين بطرُقٍ يُعلِّمنا الكبار من حولنا اتِّباعها؛ فالتبادلية بمثابة سِمة مفهومة لدى الراغبين في غرسها فينا.

التبادلية والانتقام

بالطبع، قد تكون التبادلية الصارمة خطيرة، وليس فقط عندما يُتلاعَب بها. فلا شكَّ أنها تساعد في ترسيخ التعاون والتبادل. ويرجع هذا من ناحيةٍ إلى الميل إلى ردِّ الحسنة بالحسنة، ويرجع من ناحيةٍ أخرى إلى أن المَيل لردِّ الإساءة بالانتقام يجعل الناس على الأرجح يلتزِمون بوعودهم. إلا أنَّ هذه السِّمة الثانية تَعني أيضًا أنه ما إن تُنقض الوعود، يمكن أن تصير الأطراف المشاركة حبيسة دائرة انتقام. والشواهد على هذا كثيرة من التاريخ والأنثروبولوجيا والإبداعات الأدبية. عادةً ما وجدت التراجيديا المعاصرة الإلزام الدرامي داخل إطار خضوع البشَر الصارم لقوانين الانتقام، الأمر الذي يُضفي صبغةَ الحتمية على تصرفات أبطال أعمالٍ أدبية مثل مسرحية «روميو وجولييت» لشكسبير ورواية «وقائع موت معلن» لجابرييل جارسيا ماركيز. أصبحت قواعد الشرَف لدى ثقافة المافيا بصقلية تبدو مُختلَّة على نحوٍ غريب في العالم المُعاصِر، إلا أنَّ لها أساسًا مَنطقيًّا مفهومًا، كما أوضحت لنا أعمال عالِم الاجتماع دييجو جامبيتا.[20] يُبرز جامبيتا الطريقة التي أخذت بها عائلات المافيا في الأصل على عاتقها دَور ترسيخ بعض أسُس الثقة في مجتمعٍ مُعاصِر مُعقَّد؛ وذلك لأنه ثبَتَ عجز الدولة الإيطالية عن القيام بذلك في صقلية أثناء فترة توحيد إيطاليا في منتصَف القرن التاسع عشر. إلا أن هذا الدور كان باهظ التكلفة؛ فنفس الدوافع البشرية التي يمكن أن تُعزز ثقافة الثقة يمكن أيضًا أن ترسِّخ ثقافة الشك والارتياب. وفي حالة صقلية، عزَّزت الثقة في أهل الإقليم الشكَّ في الدُّخلاء

والغرباء عنهم، وهو عائق ثقافي كلَّف الإقليم تكلفةً غالية أثناء سعيه إلى الاندماج مع إيطاليا الحديثة والعالِم المُعاصر.

ولِحُسن الحظ، لطالَما كان النزوع إلى الثقة في أفراد جماعة مُعينة أكثر من غيرهم عونًا، لا عائقًا، على توسيع شبكة الأشخاص الذين يُمكننا الاعتماد عليهم. وربما يُعاني تاجِر مجهول قادم إلى قريتنا من كونه دخيلًا على جماعتنا، إلا أنه قد يستفيد من انتمائه إلى جماعةٍ أخرى أو قبيلة أخرى سبق لنا التعامُل مع بعض أفرادها، أو من انتمائه إلى فرعٍ بعيد من قبيلتنا؛ وربما حتى يأتي حاملًا هدايا تذكارية أو خطابات توصية. وإلى يومنا هذا، عادةً ما يبحث المُهاجرون إلى أمريكا الشمالية عن أفرادٍ من طائفتهم العرقية؛ وعادةً ما يتواصَل المُهاجِرُون من الريف إلى المدن الهندية مع أفرادٍ من طبقتهم؛ ويحظى الغريب الواقف عند باب منزلي بفُرصة أفضل للدخول إذا كان يرتدي الزيَّ الرسمي لشركةٍ حسَنة السُّمعة.

إن الاندماج التدريجي لثقافات الثقة المحلية مع ثقافات الثقة الإقليمية أو القومية الأكبر، أو حتى العالَمية — وإن تخلَّلتْه وقائع انتكاس كثيرة — هو جوهر تاريخ الحياة المعاصِرة. مِن المُهم ألا نُضفيَ طابعًا حالمًا على هذه العملية؛ فعندما أقول إن بإمكاني الوثوق بشخصٍ غريب، فإنني لا أقصد أنني مُعجَب به، أو أن لديَّ فضولًا لكي أتعرَّف عليه كشخص، أو أنني مُهتم بشكلٍ عميق لما يحدُث له. المَغزى هو أنني لستُ مُضطرًّا للإعجاب به أو الاهتمام به لكي أثِقَ في التعامُل معه والاعتماد عليه. رأى البعض في هذه الحقيقة سمةً مُخيفة من سمات المُجتمعات المُعاصرة؛ بل سِمة مُجرَّدة من الإنسانية، واشتاقوا إلى أزمنةٍ كنَّا نهتمُّ فيها بالأشخاص الذين نعرفهم، أشخاصٌ قد نكرههم أو نُحبهم ولكن لم نكن نستطيع أن نشعُر حيالهم بلامبالاة. وصف عالِم الاقتصاد جيمس بوتشان كيفية إجراء عملية شراء فاكهة من كُشكٍ على جانب الطريق رغم أنَّ كل طرفٍ من الطرفَين المَعنيَّين لا يهتمُّ بمصلحة الطرف الآخر؛ فهما «قادران ... على تبادُل المُعاملات بفعالية لأن كِلا الطرفَين مُتَّفقان على حقوق الملكية التي تخصُّهما.» وردًّا على ذلك، يصفُ عالِم الاقتصاد صامويل باولز هذا الموقف باعتباره خلْق «بيئة نفسية قائمة على عدَم معرفة الهوية، والشعور باللامبالاة تجاه الآخرين، والتنقُّل، وغياب الالتزام، والاستقلالية.» ويَخْلُص إلى «أننا تعلَّمنا العيش في هذه البيئات، وأثناء قِيامنا بذلك نصير شخصياتٍ بعيدةً تمامًا عمَّا قد نصير إليه في بيئةٍ مختلفة.»[21] ويتباين الأشخاص في مدى انزعاجهم من هذا الأمر (يُشير باولز إلى أنَّ الأسواق التي لا يَعرف بعض المُتعامِلين فيها بعضًا ذات

تأثيرٍ مُهم، رغم أنه، إجمالًا، ليس بالضرورة تأثيرًا سيئًا). ولكن من الواضح تمامًا أن وجود طابع أكثر ودِّيةً في التفاعُل البشري في جميع لقاءاتنا إلى حدٍّ ما لا يَتوافَق مع درجة التفاعل المُعقَّد الذي يعتمد عليه مُعظمنا حاليًّا.

ولا شكَّ أن صِلاتنا، الأكثر هشاشةً وغموضًا، بالعالم الخارجي هي تحديدًا التي تُتيح لنا القسط الأكبر من الوصول إلى الفُرَص الجديدة. لفت عالِم الاجتماع مارك جرانوفيتر الانتباه إلى الآثار القوية لهذه الحقيقة البسيطة في مقالة شهيرة له بعنوان «قوة الروابط الضعيفة». استهلَّ جرانوفيتر مقالته بدراسة عن الشبكات الاجتماعية التي ساعدَت العاطلين عن العمل في العثور على وظائف. عادةً ما تكون جهات الاتصال الشخصية وسيلةً أهمَّ من المؤسَّسات الرسمية، مثل شركات التوظيف، لإيجاد فرصة عمل. ومع ذلك وجد جرانوفيتر أن احتمال أن يجد الأفراد وظائف من خلال الأصدقاء المُقرَّبين (روابطهم القوية) أقل بكثيرٍ من احتمال أن يجدوها من خلال المعارف العابرين (روابطهم الضعيفة)، مع أنه يَنبغي، من حيث المبدأ، أن يكون لدى الأصدقاء المُقربين سبب أدعى لمساعدتهم. السبب في ذلك هو أن أصدقاءك المُقرَّبين يَعرفون على الأرجح الكثير من نفس الأشخاص الذين تعرفُهم أنت؛ ومن ثَمَّ يقلُّ احتمال قُدرتهم على أن يُقدِّموا لك معلوماتٍ وفُرَصًا جديدة حقًّا.[22] وعلى العكس، من الأرجح أن يكون المعارف الذين تعرفهم معرفةً عابرة بمثابة جسر يَربط بين المجموعات التي تكون فيما عدا ذلك مُغلَقة والعالَم الخارجي. قدمت مقالة جرانوفيتر، وغيرها من الأعمال المُستلهَمة منها، توازنًا مُستحبًّا لمواجهة النزعة الحزينة في عِلم الاجتماع،[23] التي تحدثت عن الشعور بالاغتراب الناتج عن الحياة العصرية دون الإشارة إلى مدى ارتباط هذا بالظروف نفسها التي تمدُّه بالطاقة وتمنحُه سمة الابتكار.

من بين النُّظم النزيهة التي أتاحت هذا الاندماج التدريجي لثقافات الثقة المحلية مع ثقافةٍ أشمل تُنظِّم العلاقات بين الغرباء، لم يكن أي نظام أكثرَ مِحورية لهذه العمَلية من نظام حقوق الملكية. حقوق الملكية هي مجموعة من القواعد التي تُنظِّم أحقيَّة إدارة الموارد القيِّمة المُتنوِّعة في بيئتنا، وأحقية الاستمتاع بثمارها، وطرحها على الآخرين. وبدون ضمانة أنَّ الموارد، التي تمتلكها الآن نظريًّا، ستَحظى بالحماية من المُغِيرين عليها إلى أن يحين الوقت لترُدَّ لي الجميل، ربما لن يَدفعني أي قدْرٍ من الثقة في نواياك الطيبة لأن أكون سخيًّا معك اليوم. وثمة طريقة أخرى للتعبير عن هذا؛ ألا وهي أن الثقة لا يمكن أن تكون ثنائية الأطراف فحسْب؛ فالثقة بين أي شخصَين تَعتمِد على شبكةٍ من الثقة

بين أيٍّ منهما والآخرِين الذين يتعاملون معهم أيضًا. ولهذا السبب، كما سنرى في فصولٍ لاحقة، كانت جميع المجتمعات بحاجةٍ إلى تعهُّد خطوط دفاع، ونظام مدني، ودرجة من الإجماع حول ما تُقرِّره القواعد الاجتماعية. ولقد ذهب بعض المؤرخين إلى أن القدرة على ترسيخ حقوق الملكية هذه، والإجماع الاجتماعي الذي يُتيح فرضها، هما التفسير الوحيد الأكثر إقناعًا؛ لأنَّ بعض الدول (مثل بريطانيا وهولندا) كانت قادرةً على التصنيع والنمو أسرع من الدول الأخرى في مرحلةٍ حرجة مُبكِّرة من التاريخ الحديث.[24] وكما هي الحال مع النُّظم الأخرى، تَعتمِد حقوق المِلكية على وجود توازُنٍ دقيق بين التبادلية والمصلحة الشخصية، ولقد ركَّزت مجتمعاتٌ مختلفة بدرجاتٍ مُتباينة على المكوِّنات الرسمية وغير الرسمية (أو المُتَّفق عليها) لذلك التوازُن. ويبحث عدد متزايد من المؤلَّفات حول ما يُطلَق عليه رأس المال الاجتماعي في العوامل الخفية الكثيرة التي تفسِّر الأسباب وراء أن الثقة، فيما يبدو، قد ترسَّخت بإحكامٍ في بعض المُجتمَعات أكثر من غيرها.[25] ومع ذلك فالسِّمة المُشتركة بين جميع المجتمَعات المُستقرَّة هي أن التوازُن بين التبادلية والمصلحة الشخصية يظلُّ قائمًا حتى حين يَختبِر أفرادٌ معدومو الضمير مدى صموده.

حان الوقت لكي نُمعن النظر أكثر في بعض النُّظم الاجتماعية المسئولة عن هذا الانتشار غير العادي لاستعدادِنا لأن نثقَ في الغرباء. إنَّ السمة المُميزة لأنجح هذه النُّظم هي قدرتها على ترسيخ ثقافة الثقة بأقلِّ قدرٍ من الإلزام الصريح. على سبيل المثال، ما الذي يُميِّز المُدن الآمنة عن المدن الخطيرة الحافلة بالجرائم؟ كتبت جاين جاكوبز تقول: «إنَّ السِّلْم العام — أن يعمَّ السلام الشوارع والطرُقات — في المدن لا تحافظ عليه الشرطة وحدَها، رغم ضرورة وجود شُرطة بالطبع. وإنما تحافظ عليه بالأساس شبكة مُعقَّدة، غير واعية تقريبًا، من ضوابط ومعايير طوعية بين المواطنين أنفسهم، ويقوم على تنفيذها المواطنون أنفسهم.» وقالت إنَّ، ممَّا لا شكَّ فيه، أنه «بمجرَّد أن يكون الشارع مؤهلًا جيدًا للتعامُل مع الغرباء، وبمجرَّد أن يكون لديه قدرة جيدة وفعَّالة على الفصل بين الأماكن الخاصة والعامة، وبمجرد أن يتمتَّع بإمداداتٍ أساسية من الأنشطة والجهات الرقابية، عندئذ كلَّما كان عدد الغرباء أكبر، كان ذلك أفضل.»[26] بعبارة أخرى، تحتاج المدن إلى منظومة لحفظ السلام، تدعمها بلا شكٍّ عقوبات رسمية ولكن غير رسمية بقدْرٍ كبير في الأنشطة اليومية. ولا بدَّ أن تكون تلك المنظومة مُستقرة، بمعنى أن الناس يتفاعلون مع وجودها بالتصرُّف بتعاونٍ أكثر، وليس أقل.

سنُلقي نظرةً أكثر تفصيلًا على المدن في الفصل العاشر. ولكن أولًا دعونا نُلقي نظرةً على أحد أهمِّ المنظومات المولِّدة للثقة على الإطلاق، وهي منظومة ما كان لعاقلٍ أن يأخذها على محمل الجد للحظة لولا أنَّ كلَّ أفراد المجتمَع على استعداد، على نحوٍ فِطري تمامًا، للقيام بذلك. إنها منظومة المال.

الفصل السادس

المال والعلاقات الإنسانية

المال والمُقايضة

في شمال غرب روسيا، يَتقايض رجل وامرأة البضائع، وكلٌّ منهما يَعرض شيئًا صنعه مقابل شيءٍ يَرغب فيه. هذه هي الطريقة التي كان الناس يَتبادلُون بها البضائع عبر الشقِّ الأعظم من ماضي البشرية، وهي تُلخِّص الثقافة التقليدية للتفاعُلات المباشِرة بين الناس. ما الذي يتبادلانه؟ يتَّضح أنهما يتبادلان جلود حيواناتٍ مقابل أحذيةٍ بسيطة جدًّا. ربما يُلتَمَس لك العُذر إن تصوَّرتَ أن هذا المشهد يحدُث في منطقة غابات أو على جانب طريق مُوحل، وفي وجود خيول تضرِب الأرض بأرجُلها من آنٍ لآخر وتزفر أنفاسًا باردةً في هواء الشتاء. في حقيقة الأمر، تجلس السيدة في مكتبٍ مُزوَّد بنظام تدفئة، أما الرجل فليس مرئيًّا في هذا المشهد. إنهما يتحدَّثان عبر الهاتف.

التاريخ هو شهر فبراير من عام ١٩٩٢. الشحنات التي يتفاوَضان على تبادُلها ضخمة جدًّا لدرجةٍ لا تتناسَب مع نقلها على ظهر حصان، ويتعيَّن إرسالها مسافة مئات الأميال عبر الأراضي المُتجمِّدة في شاحنة حاويات. كل شيءٍ في الصفقة تقريبًا يُوحي بأن الأمر يجري في العصر الصناعي؛ فقد دُبغت جلود الحيوانات بمواد كيميائية، وقُصَّت الأحذية وخِيطت بالماكينات، وستُرسل البضائع مُرفَقةً بفواتير ومُستندات شحن، والرجل والمرأة يَرتديان ملابس مصنوعة بالماكينات ويَعملان على ضوء مصابيح فلورسنت. الشيء الوحيد من مرحلة ما قبل الثورة الصناعية هو أنهما يَرفضان التعامُل بالمال. إذ يَبلغ مُعدَّل التضخم حاليًّا ألفين بالمائة في العام، ومن شأن المال أن يفقد قيمته على نحوٍ أسرع من قُدرتهما على تناقُله.

طوال العقد الذي أعقب سقوط الشيوعية، حلَّت المقايضة محلَّ المال في نسبةٍ كبيرة من المُعاملات في مجتمع كان يسعى في معظم الجوانب الأخرى إلى جعل نفسه نموذجًا يُحتذى به في اقتصاديات السوق في عالم الغرب الصناعي. لم تكن هذه المعاملات مجرَّد صفقاتٍ بين أفراد يُتاجرون في لوازم منزلية أو خدمات شخصية (وهي ظاهرة شائعة في عهد الشيوعية). كانت الشركات تتبادَل البضائع بعضها مع بعض بدلًا من أن تُبادلها مُقابل المال، وكانت تفعل ذلك في جميع مراحل الإنتاج وعلى كافة نطاقاته. لم يكن ثمة بضائع أضخم أو أعقد من أن تكون جزءًا من عملية التبادُل بالمقايَضة؛ إذ برزت دبَّابات، ومُحركات طائرات، ومعدَّات تكرير النفط والغاز، في مثل هذه الصفقات.

يُنبئنا فَهم الكيفية التي يُمكن أن يعمل بها مجتمع عصري بلا أموال بالكثير عن الدور الذي يلعَبه المال في الأوقات العادية. ولكن يجب ألا نُخطئ الحكم؛ فقد كلف العيش بلا أموال أثناء ذلك العقد العصيب المجتمع الروسي كلفةً غالية جدًّا.[1] كان ثمة بعض التكاليف الواضحة؛ فالرجل الذي يتلقَّى الأحذية مقابل جلود حيواناته لا يُمكنه بأيِّ حالٍ استعمال هذا القدْر الكبير من الأحذية، ولا حتى بتوزيع بعضٍ منها على عُمَّاله (الذين ربما كانوا سيُفضلون أشياء أخرى، مع أنهم لم يكونوا في وضعٍ يسمح لهم بالشكوى). كان مُضطرًّا بدوره إلى مقايضتها بأشياء أخرى، وهذا كان يعني تخزينها حتى يتمكَّن من إيجاد شخصٍ يرغب فيها. كان بناء مخزن يَستنزف ميزانيته السنوية للاستثمار بأكملها؛ ولو أن من المُمكن أن يحتفظ المال بقيمته، لكان من الأرخص كثيرًا تخزينه.

أحيانًا كانت الترتيبات اللازمة لإبرام صفقات المقايضة تتَّسم بكونها أكثر تعقيدًا. خصَّصت السيدة التي تتلقَّى جلود الحيوانات نِسبةً من ميزانية الاستثمار السنوية لشركتها من أجل تأسيس مصنع لتصنيع جلد النقانق. ما السبب؟ لقد شعر مورد الجلود بالارتباك؛ لأنَّ بإمكانه بيع الجلود الجيدة مُقابل دولارات أمريكية إلى خارج البلاد؛ وكان يتساءل عما إذا كان ينبغي له أن يتوقَّف عن إمداد المُشترين الرُّوس. ولكن المُورِّد كان لديه مُشكلته الخاصة، وهي أنه كان يُنتج اللحوم أيضًا، ولكي يتصرَّف في اللحوم كان بحاجةٍ إلى أغلفة جلدية جيدة الجودة للنقانق. لذا كان لدى السيدة فكرة جيدة، وهي أن تجعل شركتها ضرورية له؛ وذلك بتصنيع الجلود صعبة المنال. وبتلك الطريقة كان لديها رهينة بإمكانها الاستعانة بها لتأمين الإمدادات من جلوده. ربما لا تعلم هي ولا زملاؤها شيئًا عن تصنيع أغلفة النقانق؛ ولكن كانت هذه أوقاتًا استثنائية.

لم تكن واقعة هذه السيدة استثنائية على أيِّ حال، إلا من ناحية أنها رُصِدَت من قِبل عالِم اقتصاد إنجليزي زائر. في مصنع أحذية زُرته بعد ثلاث سنوات في طشقند بآسيا



شكل ٦-١: أثناء فترة ارتفاع التضخُّم بألمانيا في عشرينيَّات القرن العشرين، استخدَمَ أحد أصحاب المتاجر علبة شاي لتخزين الأموال التي ليس لها مكان بخزينة النقود. (جيتي إيميدجز/أرشيف هالتون.)

الوسطى، كانت تُجرى صفقات أكثر تعقيدًا. حاول المدير المالي دون جدوى أن يُقنِع مورِّديه أن يأخذوا أحذيةً نظير المبالِغ المُستحَقَّة؛ ومن ثم كان يؤدِّي حينئذٍ دور مورِّدٍ لسلع استهلاكية عامة. وكان زملاؤه من كبار موظَّفي الإدارة العُليا يَقضون أوقاتهم في تفقُّد الأسواق المحلية والاتصال بأصدقائهم في الشركات الأخرى. كانت صلصة الطماطم والبورسلين والمعكرونة منتجاتٍ ذات قيمة ثمينة على نحو خاص؛ لأنه لا يُمكن استخدامها لدفع أجور الموردين فحسْب، بل ودفع أجور القوى العاملة أيضًا.

زُرتُ مصنعًا للبلاستيك وحاولتُ التحدُّث مع المدير عن خططه المُزمَعة لإعادة الهيكلة، إلا أن ذهنه كان مشغولًا بأمورٍ أخرى؛ إذ قال لي بسرورٍ واضح: «لقد عثرنا على مصدرٍ موثوق منه لتوريد البطاطس. سيسعد العُمَّال بهذا الأمر كثيرًا؛ فقد تراكمت

أجورهم المُتأخِّرة. ولا يُوجَد الكثير من الأشياء الأخرى التي يُمكن أن تُدْفَع بها الأجور. ولكن في الحقيقة، نحن نميل إلى أن نصرف النظر بعض الشيء هذه الأيام عن الاختلاس من مخازن الشركة.»

في كييف في عام ١٩٩٥، التقيتُ شابًا نشيطًا أسس مصنعًا لمعالجة منتجات الألبان على الأرض المجاورة لمحطة كهرباء تعمل بالفحم. كانت جميع المزارع التعاونية في المنطقة عليها متأخِّرات مُتعذِّر سدادها فيما يتعلق بالكهرباء التي كانت تستهلكها، وإلى جانب العملة الأوكرانية عديمة الفائدة كان كل ما لدى تلك المزارع لتُقدِّمه في المقابل هو الألبان. ولم تكن محطة الكهرباء مُهتمَّة بأخذ متأخراتها على هيئة ألبان، ما لم يكن ثمة وسيلة ما لمعالجتها وتسويقها؛ وهنا جاء دور رائد الأعمال. لم يكن الأمر يبدو صحيحًا جدًّا من الناحية البيئية، ولا شكَّ أنه سيكون فائضًا عن الحاجة في غضون سنواتٍ قليلة، ولكن في تلك الأثناء كانت الأمور تسير على خير ما يُرام لدرجة أن الخطط كانت تجري على قدمٍ وساق من أجل بناء مصنع معكرونة، وكذلك مصنع جِعة في الموقع ذاته.

وفي السنوات التي أعقبت انهيار الشيوعية، كان من الدارج عادةً الزعم بأن أكثر من سبعة عقودٍ من الشيوعية قد دَمَّرت تمامًا رُوح ريادة الأعمال لدى الشعب الروسي. وما كان في استطاعة أحدٍ يرى البراعة المُكرَّسة لصفقات المقايضة المُعقَّدة هذه أن يُصدِّق للحظةٍ هذه الإهانة التي يسهُل دحضُها. ولكن مثل الإبداع الذي من خلاله تهرَّب مُواطِنو روسيا العاديون من دفع الضرائب، وشقُّوا طريقهم وسط العصابات، ونجحوا في تفادي أوجه العجز، وقاموا برعاية أُسرِهم عندما انهارت الخدمات الصحية والتعليمية، جعلت هذه البراعة المرء يتساءل عما بإمكان المجتمع الروسي تحقيقه لو سُخِّرَت لتحقيق غايةٍ أكثر جدوى وأقلَّ تدميرًا للجميع. يُعدُّ المال أحد أعظم الاختراعات البشرية تحديدًا لأنه يساعد في سدِّ الفجوة بين براعةِ كلِّ فردٍ ومصالح الآخرين؛ فهو يُساعِد قُدرتنا على الإبداع على خدمة أغراضٍ أخرى بخلاف السرقات المتبادلة. أقلُّ فوائده أنه يُحرِّر مُصنِّعي الأحذية ليعملوا فيما يُجيدونه (تصنيع الأحذية)، بدلًا من إرغامهم على أن يَصيروا تُجَّار بورسلين، أو مُصنِّعي أغلفة جلود نقانق أو وكلاء مخازن بطاطس؛ وذلك ببساطةٍ من أجل أن يُبقُوا على استمرار مشروعهم لتصنيع الأحذية.

نحن لن نعرف مُطلقًا، على الأرجح، متى ظهر أول شكلٍ من أشكال النقود. أرجع الباحثون تاريخ ظهور العُملات المعدنية إلى سنة ٦٠٠ قبل الميلاد، وربما يكون عمر الألواح الطينية، من بلاد الرافدين، التي استُخدِمَت في تسجيل الديون المُستحَقَّة من الغلال

ونقلها من مدين إلى آخر، ضعف هذا.[2] لكن كما يُشير جيمس بوتشان في كتابه «رغبة مُتجمِّدة: بحث في مغزى النقود»: «ربما تكون النقود أقدم من الكتابة إلا أننا لن نَعرف مُطلقًا؛ فربما يظنُّ عالِم آثار أن الأثر الذي يعثُر عليه هو نقود قديمة؛ ولكنه لا يستطيع أن يتأكَّد من دون وجود نقوشٍ تُخبره بذلك.»[3] لقد كرَّس أصحاب النظريات النقدية الحديثة قدرًا كبيرًا من الاهتمام لفَهم ما الذي يُتيح لشيءٍ أن يُؤدِّي وظيفته بفعالية مثل المال؛ ولكن، كما سنرى، فإن العملية التي كانت تَعتمِد بها الاقتصاديات الماضية على المال هي عملية غامضة جدًّا. وفهم الكيفية التي غُزلت بها شبكة الثقة المالية في الماضي لا يَعني فَهم ما يجعلها تُحافظ على مكانتها في الوقت الحالي.

شبكة الثقة المالية

ما نعرفه بالفعل هو أنه بمجرد أن يكتسب المال خصائص مُعيَّنة، يَصير تداوله أمرًا يفرض نفسه؛ فالناس على استعدادٍ لقبول المال مقابل بضائعهم؛ لأنهم يفضلون ذلك حقًّا؛ وليس لأن القانون يفرض ذلك عليهم. طابع الفرض الذاتي هذا هو ما يُتيح للمال أن يكون المنظومة التي تجعل الثقة بالغرباء مُمكنة؛ فنحن نقبله في مقابل البضائع الثمينة رغم حقيقة أنَّنا قد لا نعرِف شيئًا عن الأفراد الذين يعرضونه علينا.

ما الخصائص التي تجعل المال يفرض نفسه؟ أي شكل من أشكال السداد، يَقبله الأشخاص مقابل بضائعهم وخدماتهم بِنية تداوُله مرةً أخرى مقابل بضائع وخدمات أخرى، يُطلَق عليه وسيط تبادل. من حيث المبدأ، يمكن لمجتمعٍ أن يحاول فرْض أي وسيط تبادل ليكون عملةً قانونية (ويمكن فرْض غرامةٍ على أصحاب المتاجر إذا رفضوا قبولها)، ولكن عمليًّا، لا يَسري العمل بالعملة القانونية إلا حين يَحظى وسيط التبادل في حدِّ ذاته بقبولٍ كبير. ولكي يكون وسيط التبادُل جذَّابًا، لا بدَّ أن يتميز بعددٍ من الخصائص:

- ينبغي أن يكون سهلَ النقل والتخزين على نحوٍ معقول. يُعدُّ الماء وسيط تبادُل رديئًا حتى في الصحراء، حيث يُعتبَر ذا قيمةٍ كبيرة.
- ينبغي كفالة عدم فقدانه لِقيمته، بالتحلُّل أو بالسرقة، قبل إعادة بيعِهِ مرةً أخرى. فالخبز سريع التلَف جدًّا. والملابس، حتى الغالية منها، يسهل للغاية سرقتها.

- يجب أن يتمكَّن الأفراد، الذين لا يملكون الخبرة الفنية المُتخصِّصة، من التفريق بين الجودة العالية والجودة السيئة.[4] فنادرًا ما يُستخدَم الألماس، رغم قيمته الكبيرة واستدامته الرائعة وسهولة إخفائه بعيدًا عن اللصوص، وسيطًا للتبادُل لأنه يستلزم قدرًا كبيرًا من الخبرة الفنية للتفريق بين الأحجار الكريمة الأصلية والزائفة. والظروف الوحيدة التي استُخدِم فيها الألماس مؤقتًا وسيطًا للتبادُل هي الصفقات التي تمَّت بين خبراء وأثناء الحروب الأهلية في الدول المُنتجة للألماس، التي من عجيب المُفارقات فيها أن التحصُّل فيها على ألماس زائف مُقنِع قد يكون أصعبَ من التحصُّل على الألماس الحقيقي ذاته.
- لا بدَّ أن يكون نادرًا، إما طبيعيًّا (مثل الذهب) أو صناعيًّا من خلال الطباعة المُقنَّنة للأوراق النقدية التي يصعُب تزويرها. فلو لم يكن الأمر كذلك، لتوافرت طرُقٌ للحصول على المال أسهل من عرْض سِلَع قيِّمة في المقابل. على سبيل المثال، لو كانت ثمار الجوز تقوم مقام المال، لتوقَّف الناس عن إنتاج البضائع الأخرى وشرعوا بدلًا من ذلك في جمع الجوز.
- يتعيَّن أن يحظى بقبولٍ لدى الآخرين على نطاقٍ أكبر من البضائع التي يعرضونها في المقابل. فلو لم يكن كذلك، فلن تكون ثمة جدوى من قبول المال؛ فبإمكان البائع أن يختزن مُنتجاته حتى يحين الوقت لمبادلتها.

ومن ثم، فإنَّ مدى قبول المال يعتمد جزئيًّا على ما يعتقده الناس بشأن احتمال قبوله في المُستقبل. تُوجد بعض العوامل التي تزيد من أرجحية قبوله، مثل عامل العمومية، والذي يضمن ألا يُستبعَد تعسُّفيًّا أطراف التبادل المُحتمَلين من استخدامه. ويبدو واضحًا اليوم أن المال ليس حِكرًا على أحد؛ وهذا ما يُضفي عليه طابع النزاهة والقليل من الشر، كغرفة نُظِّفَت تنظيفًا مبالغًا فيه لدرجة أنها تجعل المرء يتساءل عمَّا يمكن أن يكون قد حدَث فيها قبل تنظيفها مباشرة. ولكن من الناحية التاريخية، بعض أنواع النقود كانت مُقتصِرة على مبادلاتٍ تُجريها فئات مُعينة من المجتمع، مثل عملات الأصداف في جزُر سليمان، التي كانت حتى أواخر القرن التاسع عشر (كما تفيد تقارير عالِم الأنثروبولوجيا دينيس مونيري) تستخدم ألقابًا للتمييز بين الأعيان والعوام.[5] كان لهذا تبعات جانبية لدرجة أنه لو أقام شخص من العوام علاقةً جنسية مع زوجة أحد الأعيان كان يمكن أن يُعاقب بالإعدام. ولم يكن هذا بسبب أنها كانت جريمة تستوجِب الإعدام؛ بل إنها كانت،

على العكس، تُعتبر جريمة ضدَّ المُمتلكات، وكمعظم الجرائم ضدَّ المُمتلكات فإنها تقتضي فرْض غرامة فقط. غير أنه لم يكن بالإمكان دفع الغرامة إلَّا بعُملة الأعيان، لذا كان من شأن المُعتدي من العوام أن يواجِهَ عقوبة الإعدام لعجزِه عن دفع الغرامة، وليس لارتكابه الجريمة الأصلية.[6]

لا غروَ أنه سرعان ما اسْتُبْعِدَت هذه العُملات الصدفية بسبب المنافسة مع العُملات التي جلبها معهم التجار الأجانب (أبرزها الدولار الأمريكي)، بمجرد وصول أولئك التجار بأعدادٍ كبيرة إلى البلاد في أواخر القرن التاسع عشر. فلماذا يَقبلون التعامُل بالعملات الصدفية، التي لن يَقبلها الآخرون، بينما يَتوافَر بالفعل بديل عالَمي ولا يَحتكرُه أحد؟ وكانت قصة العملات الصدفية قريبة الشَّبه بما حدث في تسعينيات القرن العشرين لعُملة الروبل الروسية.

تداول الناس عدَّة مليارات من الدولارات الأمريكية داخل روسيا بعد انهيار الشيوعية، ولكن لم يَعرِف أحد بالضبط مِقدارها؛ لأنَّ مالكيها كانوا مُتحفِّظين لأسبابٍ مفهومة حيال أرصدتهم المالية؛ وحتى اليوم تستمرُّ حالة عدَم اليقين. تُكلِّف هذه العملة الأجنبية الاقتصاد الروسي تكلفةً باهظة؛ إذ تمثَّلت في بضائع أمريكية، بقيمة عدة ملياراتٍ من الدولارات، كان من المُمكن شراؤها وشحنُها إلى روسيا في وقتٍ كان يُعاني كثير من شعبها من الفقر المُدقع. كان سيُصبح من الأفضل كثيرًا لو كان في استطاعة السلطات الروسية إقناع الناس بتداوُل عُملة الروبل بدلًا من هذه الدولارات؛ لأنَّ تكلفة عملات الروبل على الدولة ككل هي فقط تَكلفة طباعتها. إلا أنَّ فقدان الثِّقة في عُملةٍ ما هو أمر تراكُمي؛ فبمجرَّد أن يعزف بعض الناس عن تداولها، سيعزف الآخرون أيضًا. وما يجذب السلطات إلى عُملة الروبل — حقيقة أنَّ تكلفة إنتاجها أقل بكثيرٍ من قيمة تبادُلها — هو بالضبط ما قد يجعل الناس يَفقدون الثقة بها في المقام الأول. إذ كانت أغلب عملات الروبل في مطلع تسعينيات القرن العشرين أشبَهَ بثمار الجوز. فالسهولة التي استطاعت بها السلطات أن تصنع العُملة جعلت من الأسهل كثيرًا طباعة المزيد من الروبلات لتسديد النفقات الحكومية في كلِّ شيءٍ بداية من الجيش وحتى دفع معاشات كبار السن، بدلًا من بذْل الجهد لإقناع المواطنين بدفع ضرائبهم كاملةً وفي الوقت المُحدَّد. ولكن إذا كانت الروبلات تُطبع حسب الطلب فحسْب، فإن قيمة نُدرتها — السِّمة التي تجعلها نقودًا ذات قيمة — ستتقوَّض لا محالة.

وكما هو معلوم، استطاعت السلطات الروسية استعادة سِمة ندرة عملات الروبل بحلول منتصف تسعينيات القرن العشرين؛ إذ تراجَع مُعدَّل تضخُّم الأسعار (ومن ثَمَّ تراجعَ انخفاض قيمة الروبل بمرور الوقت) إلى مُستوياتٍ ضئيلة جدًّا حوالي عام ١٩٩٥. إلا أن مُعدَّل حدوث عمليات المقايضة واصلَ ارتفاعه على الأقل لمدة ثلاث سنواتٍ أخرى. لم يكن الخلَل يتجسَّد في سهولة طبع النقود وإنما في سهولة نقلِها وتداوُلها — سمة العمومية التي تجعل الأموال في أغلب الظروف عنصرًا مُفيدًا في الحياة الحديثة. وفي ظلِّ الظروف المُؤلِمة في أعقاب انهيار الشيوعية، انتهى الحال بالكثير من الشركات الروسية بأن أصبحت تحت طائلة ديونٍ ضخمة جدًّا، والديون الضخمة تصنع قوائم انتظارٍ طويلة من الدائنين. فإذا أقرضت أموالًا لشركة تدين بالمال للكثيرين، ثمة احتمال كبير أنَّ قرضك لن يُستخدَم في إنجاز أيِّ شيءٍ مُنتج أو جديد، وإنما سيَقتصِر على سداد مُستحقَّات الدائنين الواقفين في صف انتظارٍ طويل. في الواقع، لدى هؤلاء الدائنين حقٌّ قانوني يتمسَّكون به، وإذا كانت مصلحة الضرائب من ضِمن هؤلاء الدائنين، فإن لدَيها الحق القانوني لمصادرة أرصدة الشركة بالبنوك. وفي ظل هذه الظروف، ليس من المُستغرَب أن يفقد المُقرضون الرغبة تمامًا في توفير التمويل للمشاريع التجارية. وبدون تمويل، من المُستحيل أن يشرع قطاع الأعمال التجارية الروسي في مهمة مواءَمة مُنتجاته وعملياته لتتناسب مع العالَم المعاصِر.

إذن في اقتصادٍ قائم على المال، تكون قوائم الانتظار طويلة، والدائنون حازِمين. وإذا أصبحت قائمة الانتظار طويلةً جدًّا، قد تُوفِّر المقايضة وسيلةً لاجتيازها.[7] فإذا كنتُ أقدِّم لك بضائع في مقابل وعدٍ بالسداد بالمال، فإن الأموال التي خَصصتَها أنت لسداد مُستحقاتي قد يَستحوِذ عليها أحد دائنيك، والقانون سيَكفُل له الحق في القيام بذلك. ولكن إذا وعدتَني بسداد مُستحقَّاتي ببضائع، حينئذٍ سأكون بمثابة أحد عملائك، وليس أحد دائنيك. ومن المُستبعَد بأية حال أن يرغب دائنوك الآخرون في الاستحواذ على بضائعك، وحتى وإن رغبُوا في ذلك، لا يُمكنهم اللجوء إلى القانون لمساعدتهم، لذا فإن احتمالات حصولي على مُستحقَّاتي أعلى بكثير.

كان من الواضح أنَّ الاجتياز المُمنهَج لقوائم الانتظار بمثابة حلٍّ سريعٍ في أحسن الأحوال، ولم يكن حلًّا دائمًا لمشكلات الشركات الروسية المُثقَلة بديونٍ مُزمنة. أهم التضحيات الناتجة عن هذا الحل أن يَنتهي الأمر بقَبول الجميع لأفضل بديلٍ متاح. قد لا ترغب في الأحذية التي يعرضها عليك شريكك التجاري؛ فقد لا تكون بالجودة أو الطراز

الذي قد تَختاره؛ ولكنَّك تَقبل بها لأنَّ ذلك أفضل من ألا تَحصُل على مُستحقاتك مُطلقًا. حتى الحكومة كانت تفعل ذلك؛ إذ زعمت إحدى الشركات المُصنِّعة للحافلات أن الطريقة الوحيدة التي تَستطيع بها تسديد الضرائب المحلية هي توفير حافلاتٍ لمصلحة الضرائب المحلية بدلًا من النقود. لم تكن الحافلات تعمَل على نحوٍ جيد جدًّا؛ وبالفعل كانت تتعطَّل كثيرًا، تاركةً الركَّاب عالِقين في الجليد. ولكن مصلحة الضرائب المحلية لم تكن مُهتمَّة بذلك، طالَما كان بإمكانها أن تضع علامةً إلى جوار خانة شركة الحافلات في سجلَّاتها تدلُّ على أنها سدَّدت الضرائب المُستحَقَّة عليها.

وجدت الشركات الروسية الأمور أسهلَ كثيرًا بعد أواخر تسعينيَّات القرن العشرين، ويرجع الفضل في ذلك بدرجةٍ كبيرة إلى ارتفاع أسعار الصادِرات الروسية (وبخاصة النفط) التي مكَّنت من حصول المزيد من الدائنين على قوائم الانتظار على مُستحقاتهم أكثر مما كان أحدٌ يتصوَّر بواقعية. نتيجة لذلك، تراجَعَت عمليات المقايضة إلى مستويات ضئيلة — ولحُسنِ الحظ، يعرِف من جرَّبوا المُقايَضة كم أنَّ هذا مُؤلم. غير أن أحد الآثار للأزمة المالية على الاقتصاد الروسي كان عودة ظهور بوادر للمُقايَضة مرةً أخرى بحلول عام ٢٠٠٩.[8] من المُستبعَد أن تستمرَّ طويلًا، إلا أنها ربما تتسبَّب في أضرارٍ بالغة للاقتصاد الرُّوسي في أثناء ذلك.

كيف أرست منظومة المال قواعدها؟

بالنظر إلى الخصائص التي تَجعل نوعياتٍ مُعيَّنة من النقود تَفرض نفسها (وبدونها تفقد جاذبيتها، كما حدث لفترةٍ قصيرة بعد انهيار الشيوعية في روسيا)، قد يَميل المرء إلى الاعتقاد بأن المُجتمَعات تعلَّمت على مرِّ التاريخ تداول المال عبر عملية «تصاعُدية» تدريجية ركَّزت من خلالها المُبادَرات الفردية تدريجيًّا على استخدام سِلَع مُعيَّنة وسيطًا للتبادل، واستُبدِلَت في نهاية الأمر بالعملات الرسمية التي هي أشكال النقود التي نعرفها اليوم. ونحن نعرف على الأقل واقعةً تاريخية واحدة تتناسَب تمامًا مع هذا التوصيف؛ لدرجة أنَّ علماء الاقتصاد اعتبروها نموذجًا مِثاليًّا للعمَلية التي حدثت في فتراتٍ أخرى على مرِّ التاريخ وربما حتى في عصور ما قبل التاريخ؛ إلا أنَّ دليلًا آخر يُوحي بأنَّ هذه الواقعة ربما كانت غريبة لأبعدِ الحدود.[9]

جرَت هذه الواقعة في أحد مُعسكَرات أسرى الحرب الألمانية. ولقد أصبحت معروفةً جدًّا لأنه كان من بين الأسرى عالم اقتصاد يُدعى آر إيه رادفورد، والذي نشر مقالًا عن

تجربته في دورية «إيكونوميكا» بعد إطلاق سراحه ببضعة أشهر عام ١٩٤٥.[10] كانت العُملة التي ظهرت في المعسكر هي السجائر، التي اتَّسمت بكونها «مُتماثلة، ومُستدامة على نحوٍ معقول، وذات حجمٍ ملائم للصفقات الصغرى، أو على هيئة عبواتٍ للصفقات الكبرى.» لاحظ رادفورد الطريقةَ التي كانت تُحدَّد بها أسعار السلع الأخرى (الجبن والمُربى والشوكولاتة وما إلى ذلك) قياسًا بالسَّجائر. ووصْف وقائع تضخُّم للأسعار (عقب وصول شحنات غير متوقَّعة من طرود الصليب الأحمر التي تضمَّنت سجائر) وانكماش (عندما اعترضت غارات الحلفاء تلك الشحنات). كما أوضح كيف بدَت على السجائر خصائص أخرى كثيرة خاصة بالمال، من ضمنها قانون جريشام، الذي ينصُّ على أن العملة الرديئة تطرد العملة الجيدة من السوق؛ إذ نادرًا ما استُخدمت أصناف السجائر عالية الجودة بمثابة عملة وذلك لأن الناس كانوا يُفضِّلون الاحتفاظ بها لتدخينها.

وُثِّقَت وقائع مشابهة في أماكن أخرى. إذ استخدم أيضًا الجنود الأمريكيون بالعراق السجائر بمثابة عملة.[11] ومع ذلك، تجعل مُستجداتٌ حديثة العهد السجائر عملةً غير مثالية في بعض السياقات. فمنذ عام ٢٠٠٤، يُحظر التدخين داخل السجون الفيدرالية الأمريكية، ولا يُسمَح للمَساجين بحيازة النقود. ومن ثم، كانت العملة التي ظهَرَت في الكثير من السجون الفيدرالية هي عُلب أو أكياس شرائح الماكريل. ما يجعل هذه العملة رائجة، كما تُورِد جريدة وول ستريت جورنال، هو أن «تكلفة كل علبة (أو كيس) دولارًا واحدًا وقليلون من يرغبون في أكلها، باستثناء رافعي الأثقال الذين يَشتهُون البروتينات.» — وهو تأكيدٌ لافتٌ للنظر على صحة قانون جريشام.[12]

لقد ساعدت وقائع كهذه في إقناع علماء الاقتصاد بأنَّ تطوُّر الأموال على مرِّ التاريخ أعقب عملية حدَثَ فيها، على حدِّ قول بول صامويلسون: «أفسح عصر النقود السلعية المجال أمام عصر النقود الورقية ... وفي النهاية، إلى جانب عصر النقود الورقية، ظهر عصر النقود المصرفية أو ودائع الشيكات المصرفية.»[13] تتمثَّل الفِكرة من وراء هذا في أن تقارُبًا تلقائيًّا في الآراء بشأن اعتبار السِّلَع وسائط تبادُل أدَّى بالحكومات في النهاية إلى ابتكار عملات (أولًا على هيئة عملاتٍ معدنية ثم بعد ذلك ورقية) قامت بهذه الوظائف على نحوٍ أكثر كفاءة. ولم يَحدُث تطوُّر الودائع المصرفية كشكلٍ من أشكال العملات (تبادُل ديون النظام المصرفي كوسيلةٍ للسداد بدلًا من السلع أو النقود الورقية) إلا بعد تطوُّر نظامٍ مصرفي مُعقَّد.

ورغم أنَّ هذا التخمين يبدو منطقيًّا، فإن الأدلة لا تدعمه؛ إذ يبلُغ عمر الشواهد على وجود عملاتٍ رمزية للديون القابلة للتحويل من بلاد الرافدين ضِعفَ عمر أقدم العُملات التي عُثِر عليها حتى الآن. فمن الواضح أنه عندما كان يرغب شخص مَدين لتاجر غلال أن يُسدد مستحقات شخصٍ آخر مَدين لنفس التاجر، كان الأول يُسدد دَين الثاني نيابةً عنه؛ مثل نظام القيد الحديث تمامًا، ولكنه، في الواقع، ليس مثل الاقتصاد النقدي على الإطلاق. ولا نَعرِف ما إذا كانت بعض السلع تقوم أيضًا مقام وسيلة التبادل، أم ما إذا كان الناس يحتفظون فحسب بسجلاتٍ لديونهم لدى كبار التجار. إلا أن ظهور النقود في معسكرات الاعتقال وأثناء الحروب الحديثة لا يُخبرنا بأيِّ شيءٍ عن هذا، وقد يكون مُضللًا إلى حدٍّ كبير من الناحية التاريخية؛ نظرًا لأن هذا يحدُث بين أشخاصٍ اعتادوا استخدام عملاتٍ مُتطورة ومَنعتْهم الظروف بصفةٍ مؤقتة من استخدامها.

في الواقع، يبدو من المُرجَّح أن ما قاد تاريخيًّا إلى ظهور الاقتصاديات النقدية في أنحاء متفرِّقة من العالَم لم يكن إصدار السلطات السياسية لأشكالٍ من المال ذات خصائص «مناسبة» تجعلُها وسائط تبادُل مقبولة بوجهٍ عام. من المُحتمل أن العملات الرمزية للديون التي كان يُصدرُها دائنون متنوِّعون، بما في ذلك بنوك خاصة، كانت متداوَلةً في أماكن كثيرة لا توجَد فيها العملات المعدنية، وكانت أسواق كُبرى كثيرة بأوروبا في العصور الوسطى تُسوِّي الديون بين التجار «بدون استخدام عملةٍ مَعدنية واحدة.»[14] كانت هذه العملات الرمزية للديون تَتنافس عادةً بعضها مع بعض؛ ومع العُملات الرسمية في البلاد التي كانت تُوجَد فيها. بالفعل، حتى وقتٍ متأخِّر، تحديدًا في عام ١٨٥٩، كان يُوجد عشرة آلاف نوع مختلف تقريبًا من العملات الورقية المتداوَلة في الولايات المتحدة بالإضافة إلى أكثر من خمسة آلاف عُملةٍ ورقية مُزيَّفة مُختلِفة،[15] ممَّا يدلُّ على أنَّه حتى الاقتصاد المتطوِّر مثل اقتصاد الولايات المتحدة كان يُواجِه صعوبةً حقيقية في التنسيق بشأن شكلِ عُملةٍ يمكن للجميع استخدامها. عوضًا عن ذلك، ما جعل الآراء تَجتمع على عملةٍ مشتركة هو اشتراط أن تُدفَع الضرائب في صورة النقود المشار إليها. حينئذٍ اختار الناس استخدام النقود لأنهم احتاجوا إليها لدفع الضرائب للسلطة السياسية. كان ذلك، وليس أي توافُق تلقائي في الآراء، هو أساس التوازُن الاجتماعي الذي رسَّخ فكرة النقود؛ ولم يَحدث ذلك في أنحاء كثيرة من العالم حتى وقتٍ قريبٍ جدًّا.

وحين حدث ذلك، كانت السلطات السياسية تطلُب عادةً تسديد الديون بعُملة صُمِّمَت بحيث تَحظى بالخصائص المناسبة لاستخدامها وسيطًا للتبادُل. ولكن أحيانًا

كانت الواقعية السياسية تتفوَّق على المبادئ النقدية، كما أورد ويليام هنري فورنيس حين وصَفَ إقامة نظامٍ ضريبي على يد السلطات الاستعمارية الألمانية في جزيرة واب (جزء من جزُر كارولين) في عام ١٨٩٨. يأسًا من فرْض إصرارها على أن يُرمِّم أهل الجزيرة الطرُق المحلية، ولعجزها عن حثِّهم على العمل مقابل أيِّ عملةٍ معروفة، استغلَّت السلطات حقيقة أنَّ عجلات «فاي» — وهي عجلات حجَرية ضخمة — كان أهل الجزيرة يستخدمونها في مراسم تبادُل:

> [كانوا] يضعون على عددٍ مُعيَّن من أقيم عجلات «فاي» علامةً بطلاءٍ أسود ليُبيِّنوا أن هذه الحجارة مُستحقَّة للحكومة. كان لهذا مفعول السحر في الحال؛ إذ اتَّجه الناس، الذين كانوا يُعانون من فقرٍ شديد، إلى الطرُق العامة ورمَّمُوها لدرجة أنَّ هذا التأثير الرائع ظهر من أحد طرفَي الجزيرة إلى الطرف الآخر، وبدَت حينئذٍ أشبَهَ بطرُق المُتنزَّهات. ثم أرسلت الحكومة مُمثِّليها ومسحت العلامات.[16]

تُعدُّ العجلات الحجرية عملةً غير مناسِبة لأن تكون وسيطَ تبادُلٍ عام كما يُمكِن لأي شخصٍ أن يتخيَّل، ولكن في ظلِّ هذه الظروف كانت أفضل عُملةٍ ضريبية متاحة خاضعة للضريبة. لذلك ربما لم تكن الخصائص التي تجعل المال أساسًا ثابتًا للتبادُل الاجتماعي كافية لترسيخ المال تاريخيًّا ليكون وسيط تبادل فعَّال. ربما كان ضروريًّا استخدام قدرٍ كبير من الإكراه، كما هي الحال في جزُر كارولين، وربما لم تكن النتيجة دومًا تسرُّ المواطنين.

لا يعني أيٌّ من هذا أن السلطات السياسية على مرِّ التاريخ كانت قادِرة على اتخاذ قرار بشأن الشكل الذي أصرَّت على تسديد الضرائب به؛ فعلى سبيل المثال، سيكون من الخطأ الاعتقاد بأن لجوء الاقتصاد الروسي إلى المقايضة في تسعينيات القرن العشرين حدث لأنَّ الحكومة لم تُصرَّ دومًا على تسديد الضرائب بعملة الروبل؛ وإنما بدلًا من ذلك كانت على استعدادٍ لقَبول حافلات. على العكس، مع أخذ تراجُع القوة الشرائية للروبل وعدم الثقة في الحسابات المصرفية بعُملة الروبل بسبب قابلية تعرُّضها للمصادَرة في الاعتبار؛ فمن المُرجَّح أن هيئات جمع الضرائب التي تقبل الدفع العيني فعلت ذلك نظرًا لاستحالة حصولها على مُستحقاتها بأيِّ طريقة أخرى. ومع ذلك فإنَّ ما توضحه هذه الواقعة هو أنه بصرْف النظر عن مدى ترسُّخ دعائم منظومة المال، فإنها تلعب دورًا حيويًّا في أداء الاقتصاد الحديث القائم على شبكة تبادُل مُعقَّدة. ربما لم تترسَّخ منظومة

المال تاريخيًّا لتكون بديلًا أكثر كفاءة من المقايضة، ولكن نظرًا إلى مدى تعقيد شبكات الاقتصاد الحديث، صارت المقايَضة أقل كفاءة بكثيرٍ من المال. ولكن منظومة المال ضعيفة وهشة، وإذا تقوَّضت الثقة في المال، قد تكون العواقب وخيمة.

المال، وسِمة العمومية، والقلق

في نفس الوقت الذي كان مواطنو روسيا يتجرَّعون فيه ألَم المقايضة، كان الانجذاب نحو المقايضة آخذًا في الازدياد في بعض الأجزاء الأخرى من الغرب الصناعي. تُعدُّ الرابطة الدولية للتبادُل التجاري (www.irta.com) داعيًا مُتحمسًا لفوائد التجارة القائمة على المقايضة في العالَم المُعاصر. وهي تزعُم أن أكثر من ٤٠٠ ألف شركة حول العالَم جنَت حوالي عشرة مليارات دولار من خلال صفقات المقايضة في عام ٢٠٠٨ (مع أنه يستحيل التحقُّق من صحة ذلك)؛ ومع ذلك فحتى هذا المبلغ مُقسَّم بواقع ٢٥ ألف دولار فقط لكل شركة. وتُشير إلى أن دور أجهزة الكمبيوتر والإنترنت في التوفيق بين طلبات العملاء المُختلفين وتحقيق «ازدواجية تزامن الاحتياجات» التي لطالَما مثَّلت تحديًا أمام عمليات المقايضة في الماضي؛ الجهود الهائلة يتعيَّن أن يبذُلها المُورِّدون لسلعةٍ واحدة من أجل العثور على مُشترين لا يَرغبون فقط في السلعة المَعنية ولكن لديهم أيضًا سلعة مرغوبة يعرضونها في المقابل.[17]

نَمَت أيضًا شبكات المقايضة المحدودة (تُعرَف عادةً باسم نظم المقايضة المحلية) في عدد من المدن. فهي تُتيح للأفراد تبادل السلع والخدمات على نطاقٍ ضيق وعلى تراكُم رصيد على هيئة نقاط أو أي عملة اصطناعية لتبادل السلع والخدمات الأخرى لاحقًا. ربما تعتمد جاذبيتها إلى حدٍّ ما على قدرٍ أكبر من السهولة التي يُمكن بها التهرُّب من الضرائب في صفقاتهم، وإلى حدٍّ ما على تَوقٍ إلى تحرير المجتمع المحلي الذي يعيش فيه المرء من الاقتصاد النقدي، ولكن بصرف النظر عن السبب فإن شعبيتها بلا شك في ازدياد. تشكَّلت عملات بديلة مُشابهة في فينزويلا بمباركةٍ من الرئيس تشافيز، سعيًا، على ما يبدو، لإيجاد بدائل لمؤسَّسات الرأسمالية.[18]

ويُطلِق المُتحمِّسون للمقايضة الكثير من الادِّعاءات؛ منها أنها أكثر فعالية، وأكثر إمتاعًا، بل وأكثر أخلاقية. شعَر كثير من الناس أنَّ ثمة أمر يُوحي بالشرِّ في سِمتَي الانتشار والعمومية للمعامَلات النقدية في العالم الحديث. قال الإمبراطور فسبازيان: «المال ليس له رائحة.» وهذا على وجه التحديد ما يجعل فرائص البعض تَرتعِد (كان فسبازيان يُشير، بقدْرٍ من التفاخُر، إلى حقيقة أنه نجح في فرْض ضرائب على الحمَّامات العامة).

ويظهر تعبير عاطفي، بل وحالِم، عن وجهة النظر هذه في الفقرة الختامية من كتاب جيمس بوتشان «رغبة متجمدة»، وفيه يتمسَّك بالحُلم بعالَمٍ مُتحرِّر من المال:

> ما أدراك أنه ذات يوم ربما يتحرَّك الجنس البشري. ويستيقظ أبطالي، رجالًا ونساءً، من سباتهم العميق ويَفرُكون أعينهم. يدفع الشرَف قروض الائتمان بعيدًا في اشمئزاز لا يُوصَف، وتهرُب الأعمال الخيرية صارخةً من الحفلات الخيرية وتتفاوَض الفضيلة والملاءة المالية على الانفصال، الذي يَصير دائمًا. تضع الحرية حقيبة تسوُّقها وتُريح قدمَيها المُتورِّمتَين. وتفتح بومة مينرفا إحدى عينيها، ثم العين الأخرى، ثم تفرد جناحيها الرثَّين لتطير. وبينما تتبخَّر هذه الأحلام، سينسدِلُ ستار النهاية على عصر المال، الذي جاء بعد عصر الإيمان، كشأن كلِّ شيءٍ في الوجود.[19]

ولكن بصرف النظر عن أي ادِّعاءات أخرى، لم تكن المقايضة نظامًا فعَّالًا للمجتمع ككل أبدًا، رغم أن الضرائب وغيرها من النظم والقواعد، أو غياب الثقة في النقود، قد تجعلها ملاذًا مفهومًا لكثيرٍ من الأفراد. وحتى مع الأنظمة المُعقَّدة المعتمدة على الكمبيوتر والإنترنت المُستخدمة لتحقيق ازدواجية تزامن الاحتياجات، ستواجه المُقايضة دومًا مشكلةً أساسية؛ وهي أنه عند البحث عن شخص يُريد شراء ما يتعيَّن عليَّ بيعه، كيف يتسنَّى لي أن أتأكد أن ما يعرضه في المقابل بالجودة التي أطلبها؟ جاذبية النقود تتمثَّل تحديدًا في أنَّ بوسعي الوثوق في جودتها أكثر من أي شيءٍ آخر يُمكن لبائعٍ أن يعرضه. ستبقى المقايضة قائمةً دومًا أينما تسنَّى للمشاركين أن يتخطَّوا أزمة الثقة بطرُقٍ أخرى؛ ففي المجتمعات الصغيرة حيث يعرف الناس بعضهم بعضًا معرفة جيدة، وحتى على نطاقٍ أوسع عندما تكون السِّلع المُتبادلة موحَّدة المعيار بدرجةٍ كافية فيما يخصُّ جودتها بحيث يمكن التحقُّق من مستواها بسرعةٍ بدون بذل مجهودٍ كبير. ولكن كوسيلةٍ وسيطة لتبادل أشياء مُبهمة بين الغرباء، تعتمد عليها الحياة المُعاصرة أكثر فأكثر، لم يُعثَر قطُّ على بديلٍ واقعي للمال.

ماذا عن الجاذبية الأخلاقية للمقايضة؟ ما أساس هذا القلق المنتشر حول عصر المال؟ لا شكَّ في أن له جذورًا عديدة، وسيَحتاج الأمر إلى كتابٍ آخر غير هذا لاستِكشافها كلها. أحيانًا ما يكون ازدراء المال مجرد طريقة مختصَرة للتعبير عن ازدراء الثروة (فالمال، في نهاية الأمر، شكل مُختزَل لجميع الأشياء الكثيرة التي يُمكن اقتناؤها باستخدامه). على نحوٍ أكثر دقَّة، كان ازدراء المال غالبًا تعبيرًا رمزيًّا عن الشعور بعدَم الأمان لدى المُنتمِين

للطبقة الأرستقراطية وأولئك الذين عاشوا على ثروة «موروثة» في مواجهة الثروة المُكتسبة من نشاطٍ اقتصادي؛ ولا سيما التجارة. وربما كان لهذا الشعور بعدَم الأمان تداعيات اجتماعية واقتصادية مُهمَّة، من خلال الطريقة التي شَكَّل بها المواقف تجاه النشاط الاقتصادي في الكثير من المجتمَعات، بدايةً من أثينا القديمة وحتى بريطانيا الحديثة. ولقد ذهب المؤرخ مارتن وينر إلى أن «انخفاض الروح الصناعية» في بريطانيا كان يرجع تحديدًا إلى انتشار مثل هذه الحالة العالقة من عدَم الأمان بين الشخصيات البارزة في الثقافة البريطانية، بدايةً من الأرستقراطيين أصحاب الأراضي في القرن التاسع عشر وصولًا إلى التأثيرات الأدبية والفنية على شخصيةٍ مهمَّة جدًّا مثل جون ماينارد كينز.[20] والأكثر تعقيدًا من ذلك، أن ازدراء المال قد لعب في أحيانٍ كثيرة على وتر الالتباس المُتعمَّد بين «المال» بمعنى الثراء و«المال» بمعنى كونه وسيط تبادُل عمومي، والذي تؤدِّي عموميته وسطحيته إلى جعله مثيرًا للريبة بطريقةٍ ما. من ناحية الصورة البلاغية، يُصبح المال موضعَ ازدراءٍ عن طريق رابطة قائمة على التلميح ونادرًا ما تصمد أمام الاختبار لو عُرِضَت في مناقشة صريحة. لقد عبَّر الكثير من الكتَّاب، الذين يتحسَّرون على انتشار الأسواق في العالَم المُعاصر، عن شكواهم فيما يخصُّ تأثير العقلية النقدية،[21] وهي شكوى ربما تكون أقلَّ إقناعًا من الناحية البلاغية لو كانت مُوجهة نحوَ تقسيم العمل وانتشار التبادُل الاجتماعي.

وتكفي حتى نظرة خاطفة على مكانة المال في الشعر والكتابات النثرية لتكشف مدى الارتباط الوثيق بين هذا القلق والغموض بشأن الجسم البشري، وتحديدًا أوجه غموض رغبتنا الجنسية. هذا لا يعني أن أوجُهَ غموض رغبتنا الجنسية جعلت هذا الشعور ينتابُنا تجاه المال؛ ولكن من المُرجَّح أننا نستخدِم تعبيرات تُعبر عن قلقنا تجاه الرغبة الجنسية من أجل التعبير عن القلق الذي نشعُر به — ربما لأسبابٍ أخرى — حيال المال وتأثيره الاجتماعي المُتغلغل. استُخْدِمَت كلمة ترف (luxury) بمعنى الانغماس في الشهوات (lechery) منذ وقت قريب في القرن السابع عشر، وإلى يومنا هذا الكلمة الفرنسية المُستخدمة بمعنى الانغماس في الشهوات هي كلمة la luxure. وصفَ الكاتب المسرحي من العصر اليعقوبي سيريل تورنير الدوق في مسرحية «مأساة المُنتقم» على لسان أحد المشاهدين بأنه «مُتعطِّش إلى الشهوات ومنُغمِس فيها.»[22] استُخْدِمَت كلمة «إنفاق» (Expense) (كما في سونيت ١٢٩ لشكسبير، التي مطلعها «إنفاق الروح في اليباب المُخزي») لتُشير إلى ذروة النشوة الجنسية، وحتى أواخر القرن التاسع عشر لم يكن التعبير المُستخدَم للدلالة على الوصول إلى ذروة النشوة الجنسية هو «وصل» وإنما

«أنفق». ولعلَّ هذا التشابُه يُعزى إلى الشَّبه بين حالة الإعياء التي تأتي في أعقاب اللذة الجنسية والاستنزاف المالي الذي يعقب لذَّة إنفاق المال (كِلا نوعي الإعياء يتكرَّر حدوثهما كثيرًا، وربما يُخْلَط بينهما وبين الشعور بالذنب). وربما يعود جزء من السبب إلى الشعور بأن المال، بصفتِه آلية مُحاسبة، يجعل الملذَّات تحت ملاحظةٍ دقيقة وقاسية، كمُحاسَبة المبادئ الأخلاقية التقليدية. أهم ما في الأمر أن لهذا علاقة بعمومية المال، أو الشعور بأن الثقة التي يَشتريها هي بطريقة ما ثقة مكتسَبة على نحوٍ مُخادع، كونها قائمة على قواعد غير شخصية، وليس على فهمٍ شخصي. الرغبة الجنسية هي جانب من حياة البشر يتغلغَل فيه لأقصى درجةٍ المِثال المُتمثِّل في الاستعداد والتبادل الذاتي بين شريكين مُحفَّزَين برغبةٍ متقاربة، ومع ذلك فهي أيضًا إحدى الأشياء التي يُسمِّمها الارتياب في أن مظهر الرغبة هو مجرد محاكاة، تُخفي وراءها حافزًا غير مباشر ونفعي. إنَّ الاختفاء خلف قناع غير مباشر، كالاختفاء خلف قناع مباشر، هو أيضًا من صميم المال.

يُحيِّرنا المال بالتبايُن بين ما يبدو عليه ظاهريًّا وما يوحي به باطنيًّا. كما يقول جيمس بوتشان: «لقد صار المال، بالاستعانة بتعبير مجازي تقليدي، أشبَهَ بساحة تحويل سكك حديدية تستقبل دومًا أمانيَ وأحلامَ عددٍ لا يُحصى من الناس وتُرسلها إلى وجهاتٍ لا يمكن تخيُّلها.»[23] هذا الشعور بالإمكانية اللامُتناهية يقوِّض أيضًا الراحة التي تبعث عليها التصنيفات المألوفة، مؤديًا إلى انطباع بأن بوسع أصحاب المال أن يستخدموه للتحرُّر من تضييق الأحكام الاقتصادية والأخلاقية التي تُقيِّد بقيتَنا. ويُعبِّر بلزاك عن هذه الشكوى على لسان إستير، البطلة البريئة لروايته «روائع ومآسي العاهرات»:

> فتاة بلا دخْل تجد نفسها وسط الوحْل، كما كنتُ أنا قبل دخولي الدير. الرجال يرَونها جميلة، ويَجعلونها تُشبع رغباتهم دون إبداء أدنى قدْر من الاحترام لها، ويأتون من أجلها في عربةٍ تجرُّها الخيول ثم يصرفونها سيرًا على الأقدام. وإن لم يَبصُقوا في وجهها، فهذا فقط لجمالها الذي يُجنِّبها هذه الإهانة. ولكن دعْها ترِثُ خمسة أو ستة ملايين، وستجد الأمراء يسعَون وراءها، يُحيُّونها وهي تمرُّ بعربتها الخاصة؛ ويُمكنها الاختيار بين أعرق شعارات النبالة في فرنسا ونافار. هذا العالَم، الذي كان من شأنه أن يسخر منَّا [هي وعشيقها الفقير]، لكوننا مَخلوقين جميلين مُتَّحِدين وقانعين، أظهر باستمرار الإجلال والاحترام لمدام دي ستال بحياتها البوهيمية؛ لأنه كان لدَيها دخل يُقدَّر بمائتي ألف جنيه.

العالَم، الذي ينحني أمام المال والمجد، ليس لديه رغبة في احترام السعادة أو الفضيلة.[24]

يستخدم كاتب من عصر لاحق، هو مارتن أميس، الأسلوب نفسه بطريقةٍ معكُوسة بجعل الراوي يَتلاعَب بفكرة المال باعتباره وسيلةَ حماية، فيكتب: «المال، يجِب أن أُحيط نفسي بالمال، بالمزيد من المال، عمَّا قريب. يجِب أن أكون في مأمن.»[25] لقد صار الوعد المُضلِّل بالأمان أحد أكثر المواضيع الدائمة تناولًا في موقفنا المُعاصر حيال المال، والموقف الذي صار أكثر إلحاحًا هو ازدياد اعتبار المال مصدرًا للأمان على مرِّ التاريخ. من الخصائص المُدهِشة للحياة المعاصرة أنه، مع ازدياد التعامل مع الأخلاقيات الجنسية باعتبارها شأنًا خاصًّا، تزايد استهداف أخلاقيات النزاهة المالية بتقنينٍ جماعي. وهذا أمر حتمي وكذلك مرغوبٌ فيه، ولكن ذلك لا يحُول دون الشعور بالغرابة حياله. حتى أزمة الإيدز لم تَعُق تزايُد الاعتقاد بأنَّ للسلوك المالي للمُجتمَعات المُزدهِرة صِلات مباشرة بأقدار باقي المجتمع أكثر ممَّا للسلوك الجنسي. ربما يكون الجنس الموضوع المُثير لقدْرٍ لا نهائي من الفضول، ولكنه في النهاية أقل تأثيرًا (مع أنَّ الاستثناء المأسوي لأفريقيا، التي يعصف بها مرض الإيدز حاليًّا، يُذكِّرنا أن في أفقر المجتمعات ربما يكون العكس صحيحًا في تلك الحالة).

حقيقة أنَّ المال أصبح أكثر أمنًا الآن في أغلب المجتمعات المزدهرة أكثرَ من أي وقتٍ مضى يجعل مَخاطرَه المُتبقية مُزعِجة أكثر. فهو يُمثِّل الطريقة التي نتواصَل بها مع الغرباء بصورة لم يسبق لها مثيل من قبل. واستجابتنا لطرُق التواصل هذه، وقد أدَّت محاولاتنا عبر المؤسسات السياسية لإعادة تأكيد السيطرة على البنية المالية لاقتصاداتنا إلى وجود دعائم من لوائح مُذهِلة من حيث تعقيدها بقدر المؤسسات المالية التي تسعى للسيطرة عليها. وهذا هو موضوع الفصل السابع.

الفصل السابع

الشرف بين اللصوص: الاكتناز والسرقة

التخزين والإقراض والذُّعر

تكتنز طائفة واسعة من الحيوانات الطعام خارج أجسادها، بدايةً من زُنْبُور الإلق (الذي يشلُّ حركة الحشرات الأخرى لتتغذَّى عليها يَرقاتُه) وصولًا إلى الكلاب والنحْل والسناجب. وهو أمر تَزداد صعوبة القيام به كلَّما كان الحيوان أكبر حجمًا وأكثر تطوُّرًا. فالحيوانات الكبيرة تَلتهِم كمياتٍ كبيرة من الطعام؛ ومن ثَم تُخرج كميات كبيرة من البراز، وغالبًا ما يفوق ذلك قُدرة بيئتها المُحيطة على الاحتمال لمدةٍ طويلة؛ ومن ثَم تُضطرُّ هذه الحيوانات إلى التنقُّل على نحوٍ دوري. لكن حياة الترحال تُحِد من مقدار الكمية التي يُمكنك تخزينها، لأنه يجِب عليك حملها كلها معك.

عندما شرع أجدادنا في الاستقرار لأول مرةٍ واتِّباع نمَط الحياة الزراعية قبل حواليَ عشرة آلاف سنة تقريبًا، حلَّ عبء حماية مخزون الطعام محلَّ عبء حمله. وهنا يَبرُز أمامنا تساؤل: كم عدد المرَّات التي كان على أُسرة أن تحدِّق فيها بفزَع في وعاء الفخار المُتصدِّع، وفي الأحجار المُبعثَرة، وفي أثر الغلال الذي يدلُّ على السرقة بواسطة الفئران أو على يدِ البشر والتي تهامسَت فيها باحتمال حدوث مجاعة، قبل أن يخطر ببالها أن أفضل حماية أحيانًا ليست تلك الأقرب إلى البيت؟

أثبت تقسيم العمل منذ فترةٍ طويلة قيمته في اكتناز الطعام وكذلك في إنتاجه. وبالفعل، أحد أفضل الطرُق لتخزين الطعام الذي تُنتجه هو بيعه إلى تاجرٍ لدَيه مخازن مَتينة تُعطيه أفضلية في حماية مخزونه، في حين أنَّ العملات المعدنية أو الورقية التي يُعطيها إليك في المقابل تكون مناسبةً أكثر للحماية المحدودة التي يُمكنك تقديمها. ولكن حتى قبل اختراع الأموال، كانت الأُسَر على الأرجح تُودِع مخزوناتها من الغلال في منازل

أكثر تحصينًا يَمتلكها أشخاصٌ يُمكنهم الثقة بهم على حدِّ ظنهم. وفيما بعد، قاموا بالشيء نفسه مع الأموال أيضًا. فلم تكن البنوك الأولى سوى أماكن حماية.

الاقتراض والإقراض نشاطان قديمان قِدَم المعيشة المشتركة، ومترسِّخان بعمقٍ في الحياة الاجتماعية بقدْر تشارُك لحم الصيد. ولكنَّ البنوك ابتكار رائع وأحدث عهدًا بكثير؛ فلا تُوجَد أية سجلَّات يمكن أن تُخبرنا بتوقيت ظهورها لأول مرة، ولكن تخمينًا مقبولًا يُشير إلى أن هذا حدَثَ بعد اختراع الزراعة وقبل اختراع صكِّ العملة مباشرة، وليس بعده، كما رأينا في الفصل السادس. لعلَّها بدأت على هيئة مجرد مخازن (بالتأكيد كان هذا صحيحًا فيما يتعلَّق بأول البنوك «المُسجَّلة»).[1] وربما حتى أتى تحوُّلها اللاحق إلى بنوكٍ حقيقية ثمرة خداع، دهاء مالك مخزن أدرك أنَّ في إمكانه أن يُقرِض بعضًا من الغلال، التي كان يَختزنها نيابةً عن آخرين، دون عِلم أصحابها.[2] فلو كان مُزارعًا ناجحًا معتمدًا على نفسه بالدرجة الكافية، فربما كان سيأمُل أن يُبقي سرًّا لبعض الوقت حقيقةَ أنه ليست جميع الغلال التي يُقرضها هي ملكية خاصة له؛ ولكن في المجتمعات الصغيرة سرعان ما كان سيُعرَف السر. وفي المدن الكبيرة نسبيًّا، ربما تستمرُّ العملية لوقتٍ أطول؛ فما كانت الحاجة تدعو إليه هو وجود عددٍ كافٍ من أصحاب الغلال، ذوي مُتطلَّباتٍ متنوعة بدرجةٍ كافية، حتى يشعُر المصرفي حديث العهد بالثِّقة بأنَّ في إمكانه دومًا الوفاء بطلبات أي مالكٍ كان يأتي للمُطالَبة باسترداد مخزونه، بالسَّحْب من مخزون الغير.

لا بدَّ أنه ظلَّ من الصعب كسْب ثقة الفلاحين المُتشكِّكين الذين رغبوا في معرفة لماذا تأتي الغلال التي كانوا يستردُّونها من أوعيةٍ أخرى غير تلك التي خُزنت فيها أولًا، والذين تساءلوا حتمًا عما إذا كانت هذه الغلال المُستردَّة بنفس جودة غلالهم الأصلية. ولا بدَّ أن الظهور التدريجي للمال جعل تلك المهمة أسهل؛ إذ من الواضح أن سِمة العمومية تجعل سؤالًا مثل: «لكن هل هو حقًّا مالي الذي أودعته؟» في غير موضعه. في حالة الفلاحين الفقراء جدًّا لدرجة عجزهم عن تأمين مخزون، كان ظهور المال يعني إمكان بيع الغلال بدلًا من إقراضها، في حين كان يُمكن اكتناز المال في البيت، أو إيداعه من أجل المحافظة عليه في مكانٍ آخر، أو إقراضه صراحةً ليَستخدمه آخرون.

ولكن لإقراض الأموال مَخاطرُه؛ فسِمة العمومية والسهولة التي يُمكن بها إخفاؤه تجعل الاحتيال أكثر إغراءً. ومِن ثَم لم تحلَّ البنوك محلَّ ذلك البديل القديم للمجتمَعات الريفية، أي ذلك المخزن في ركن من منزلك. ولا يزال أكثر من مليار فلاح حول العالم يُخزنون الغذاء في نهاية موسم الحصاد لأطول وقتٍ تَصمده المؤن الغذائية. بل إنَّ أولئك

الذين يَبيعون المحصول عادةً ما يَشعُرون أن الأموال في البنوك أقلُّ أمانًا من وجودها تحت مَرْتَبَةِ السَّرِيرِ. في المجتمَعات الصناعية الثرية، حفظ الأموال في البنوك أكثر أمانًا؛ مُعظَم الوقت؛ إذ ازدهرت البنوك بسبب قُدراتها البارعة على مساعدة الناس على التعايُش مع الخطر. وكشأن الكثير من المؤسَّسات الإنسانية، قلَّلت البنوك مستوى المُخاطرة اليومية إلى مستوياتٍ متدنية بما يكفي لجعْلِنا نَنسى أن الخطر موجود بالمرَّة، مما يَترِكُنا أحيانًا غير مُستعدِّين على نحوٍ مُفزِع لمزيدٍ من المخاطر غير المعتادة، التي قد يكون تأثيرها مهولًا جدًّا.

فإذا كنتَ ترغب في تخزين ما تُثَمِّنه — سواء كان طعامًا، أم أموالًا، أم حُليًّا للزينة — ولكنك لا تثق في أن خزينة بيتك آمنة، يتعيَّن عليك أن تجد شخصًا لا يستطيع تخزينها من أجلك فحسْب؛ وإنما يُمكنك الاعتماد عليه أيضًا لإعادتها إليك فيما بعد. التخزين خدمة تُؤدَّى بالنيابة عنك؛ ولذلك، فإنها ستُكلِّفُك شيئًا (نسبة من القيمة المختزنة)، إلا إذا كان من المُمكِن جعل أغراضك القيِّمة ذاتها تُؤدِّي خدمةً في الوقت نفسه. وهكذا بدلًا من أن تطلُب من جارك تخزين الغلال بالنيابة عنك، يُمكنُك أن تحاول أن تطلُب منه زراعتها. وبزراعتها، سيَجني محصولًا ربما يفوق بقدْرٍ كبير ما عليه أن يردَّه إليك من غلال في نهاية الموسم. الآن، أنت تُقدِّم له خدمة، وهي خدمة ينبغي له أن يكون مُستعدًّا لدفع ثمنها. فتخزينك للغلال لم يعُدْ نشاطًا خاملًا، ولكنه ليس متاحًا على الفور. فمن أجل أن تُتيح لغلالك أداء خدمةٍ مفيدة، عليك أن تتخلَّى عن الحق في المُطالَبة بها وقتما تشاء. وفي الوقت نفسه، فهي مُعرَّضة لجميع أخطار المحاصيل المعتادة.

تَعتمد براعة البنوك على استعانتها بقانون الأعداد الكبيرة لخلق شعورٍ وهمي بأن مُدَّخرات الجميع متاحة، حتى حين يكون معظمُها مُستخدمًا لأداء خدمةٍ مفيدة. إنه وَهْم، إلا أنه ليس أكثر تضليلًا من وَهْم أن بإمكان أيِّ شخصٍ زيارة مجلسَي الشيوخ والنواب مع أنه من الواضح أنه مِن المُستحيل أن يَفعل الجميع ذلك في نفس الوقت، أو وَهْم أن بوسعي الذهاب إلى موقف الحافلات بدون حجزٍ مُسبق وتوقع العثور على مقعدٍ في الحافلة، أو وَهْم أنني بوسعي دومًا إجراء مكالمة هاتفية بدون موعدٍ مسبق، أو تشغيل الغلاية لإعداد قهوتي بدون زيادة الحمل على شبكة الكهرباء. أو غير ذلك من آلاف الأوهام اليومية التي تُبقي المُجتمعات المُعاصرة في حالة حراك. ثمَّة تشقُّقات مُتكرِّرة في جدار تلك الأوهام؛ فأحيانًا تكون الحافلة مُمتلئة عن آخرها؛ ومن المعروف أن فاصلًا إعلانيًّا في التغطية التليفزيونية لحفل زفافٍ ملَكي ببريطانيا يتسبَّب في إحداث فوضى على مستوى

شبكة الكهرباء؛ تُشَغَّل ملايين الغلايات في غضون ثوانٍ؛ واستخدام المراحيض في نفس الوقت أثناء استراحة المباراة النهائية لدوري كرة القدم الأمريكية يَفرض عبئًا ثقيلًا على المجارير. ومن حينٍ لآخر، يحدُث تهافُت على سحْب الودائع المصرفية.

التهافُت على سحْب الودائع المصرفية من البنوك أمر خطير، وليس فقط لأنه ربما يتعلق بمدخرات العمر للناس. بعض الأوهام المُحطمة يقود إلى ردِّ فعلٍ يُحقق الاستقرار؛ فإذا كانت الحافلة ممتلئة، سأنتظر الحافلة التالية؛ وإذا كانت شبكة الهاتف مشغولة، سأجري مكالمتي الهاتفية في وقتٍ لاحق. ولكن إذا سمعتُ بشائعةٍ عن أن ثمة تهافُتٍ من العملاء على سحب الودائع المصرفية من البنك الذي أتعامل معه، هل سأبقى في المنزل إلى أن تَخفُتَ حدَّة الذعر؟ كلَّا، إذا كنتُ أعرف ما هو في مصلحتي. حين يكون ثمة تهديد بالتهافت على سحْب الودائع من البنوك، يكون التصرُّف المنطقي الوحيد هو الركض أسرع من الآخرين، وهذا بدوره يعني أن كلَّ ما يتطلَّبه الأمر لكي يركض العملاء نحو البنك في ذُعر هو انتشار شائعة غير مؤكَّدة. وفي غضون أيامٍ أو حتى ساعات، قد يَنفضِح وهْم أن جميع مدخراتهم متاحة في الوقت نفسه.[3]

هذه الهشاشة التي تتَّسم بها البنوك عند تعرُّضها لتهافُتٍ مذعور على سحْب الودائع من البنوك هي ما يجعل المنظومة المالية جزءًا ضعيفًا جدًّا من شبكة المؤسَّسات التي تُشكِّل حياتنا الاجتماعية المُعاصِرة. قد يتسبَّب تهافُتٌ مذعور على سحْب الودائع من البنوك في إلحاق ضرَرٍ بالبنوك الناجِحة والمُدارة على نحوٍ جيد لا يقلُّ عن الذي يلحق بالبنوك عديمة الكفاءة أو الفاسِدة؛ لأنه حتى البنوك الناجحة ستكون قد استخدمت ودائعها في تقديم قروضٍ لا يمكن استردادُها على الفور (بالطبع، إذا لم تُقدِّم البنوك مثل هذه القروض، لن يستطيع الأشخاص، الذين لديهم أفكار ولكن ليس لديهم التمويل الكافي لدعمها، أن يقوموا بأي استثماراتٍ على الإطلاق). لذا، قد يكون مصير البنوك المختلفة مُرتبطًا بعضُه ببعض، وقد تمتدُّ المخاطر المصرفية عبر المجتمع بأكمله بسرعة مُقلقة. من بعض النواحي، يكون تجنُّب الأخطار أصعبَ من تجنُّب الكثير من المخاطر الأخرى التي ينقلها الناس بعضهم إلى بعض. يُمكن للفيروسات (العضوية أو المعلوماتية) أن تَنتقِل بسرعةٍ في العالَم بأسرِه، ولكن ما إن يُدرِك الناس الأخطار، حتى يُعدِّلوا سلوكَهم للتعويض عنها؛ فمثلًا، يُدقِّقون أكثر بشأن مُمارسة الجنس الآمن، ويتَّخِذون حِذرَهم أكثر حيال فتح مُرفقات البريد الإلكتروني. أما في حالة التهافُت على سحْب الودائع من البنوك،

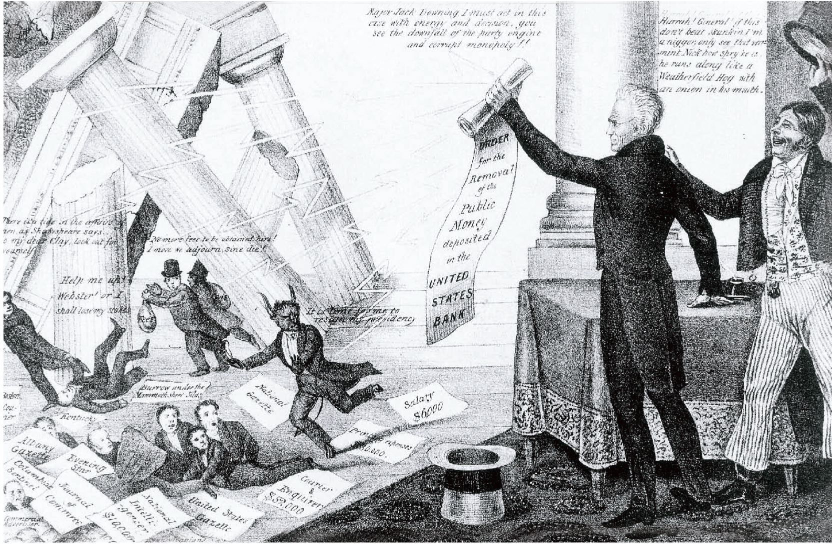
فيحدُث نقيض ذلك؛ إذ كلما زاد الخطر، ضاعف سلوك الأفراد منه؛ لأنَّ الجميع يُحاولون تجنُّب أن يكون في مؤخرة الصف.

في معظم المجتمعات الصناعية، استجابت الحكومات لهذه المخاطر بوضْع أنظمةٍ لتأمين الودائع، يكون فيها جميع المودعين خاضعين لضريبة صغيرة من أجل دفع تعويض لأولئك الذين يفقدون مدَّخراتهم جرَّاء العجز أو الاحتيال. حتى مع تجنُّب الكثير من حالات الذعر، ما زالت الانهيارات تحدُث، كما سنرى في الفصل الثامن؛ وذلك لأنه إذا كان بإمكان قدْرٍ كبير جدًّا من التوتُّر أن يُزعزع منظومة الوهم الهشَّة التي يعتمد عليها النظام المصرفي، فقد يؤدي قدْر أقل من اللازم من التوتُّر إلى حالة من اللامبالاة والغفلة، وهو ما من شأنه أن يكون بمثابة دعوةٍ مفتوحة للحالمين والنصَّابين. في أغلب الأيام، يحتوي مُجلد رسائل البريد الإلكتروني الواردة على رسائل تحثُّني على جنْي ثروةٍ بدون بذْل أي مجهودٍ بإرسال أموال إلى عنوانٍ ما على شبكة الإنترنت. وأنا على يقينٍ من أن قلَّةً قليلةً من هذه الدعوات النزيهة بكلِّ معنى الكلمة هي دعوات غير واقعية تمامًا، تَستند إلى مبدأ الرسائل المُتسلسلة القائم على جمع الأموال للمشاركين الأوائل على حساب المشاركين اللاحِقين. لو كان مؤمَّنًا عليَّ ضدَّ الخسارة في كل مرة أرسل الأموال استجابةً لإغراء رسالة بريد إلكتروني، ما كان سيتعيَّن عليَّ توخِّي الحذَر، ولازداد زيادةً هائلةً عددُ الأشخاص الذين يُحاولون كسْب المال من الآخرين بهذه الطريقة البسيطة. لماذا تؤدِّي أي عمل مُنتج إذا كان بإمكانك جني المال من أشخاصٍ ستكفُل الحكومة تعويضهم عن كل بنسٍ يُرسلونه إليك؟

لذا، حين تُقدِّم الحكومات تأمينًا على الودائع، فإنها تفعل ذلك بمُقابل؛ فالمؤسَّسات التي تحمِل رخصة تلقِّي الودائع هي وحدَها التي يُمكن أن تكون مؤهَّلة لذلك، ومقابل ذلك لا بدَّ أن تُخْضِع نفسها لرقابة تفصيلية وتدخلية. إذ إنه إذا لم يَعُد لدى المُودعين حافز على مراقبة أنشطة البنوك، فلا بدَّ أن تقوم الحكومة بذلك، بالنيابة عن دافِعي الضرائب الذين أصبحت أموالهم في خطر الآن. وكما تُذكِّرنا الأحداث الأخيرة، الرقابة ليست مُنزَّهة عن الخطأ؛ فمن المُمكن أن يتسلَّل العجز والتزوير عبر الثغرات. وحتى إن كانت وقائع التهافُت على سحْب الودائع المصرفية أندر ممَّا كانت عليه في السابق، فقد كانت معروفة حتى قبل وقوع أزمة عام ٢٠٠٧. في يناير عام ١٩٩١، أغلق الحاكِم المنتخَب حديثًا لولاية رود آيلاند خمسة وأربعين مصرفًا حكوميًّا في غضون ثلاث ساعاتٍ من تولِّيه منصبه، وبناءً على ذلك جُمِّدت حسابات ثلاثمائة ألف شخص تقريبًا. ولقد فعل ذلك لأنَّ ودائعهم

كانت تُؤمِّن عليها شركة تأمين خاصة أصبحت مُفلِسة، وظهرت بوادر تهافُت مبدئي على سحْب الودائع من البنوك. وفي اليوم التالي، أدى إعلان خسائر في بنك نيو إنجلاند بدوره إلى التزاحُم على ذلك البنك واستتبعَ ذلك لاحقًا مُصادَرة الحكومة له. وبدون حالة الذُّعر التي تسبَّبت فيها إجراءات ولاية رود آيلاند، ما كان سيحدُث، على الأرجح، تهافت على بنك نيو إنجلاند لسحْب الودائع المصرفية. ولولا إفلاس شركة رود آيلاند شير آند ديبوزيت إنديمنيتي للتأمين على الودائع المصرفية، ما كانت بنوك رود آيلاند ستتعرَّض للإغلاق. ولولا خسائر نوفمبر الماضي لبنك هريتيدج لون آند إنفيستمينت، وهو بنكٌ صغير له فرعان في مدينة بروفيدانس، بولاية رود آيلاند، ما كانت شركة التأمين على الودائع المصرفية ستُفلِس. فيما بعد أُدين مدير ذلك البنك، ويُدعى جوزيف موليكون، بخمس تُهَم اختلاس، وتسع عشرة تهمة تزييف قيود مصرفية، وتُهمتَي تآمُر، وحُكم عليه بالسَّجْن لمدةٍ طويلة.[4]

إذا كان إفلاس بنكٍ صغير ذي فرعَين فقط يُمكن أن يتسبَّب في حالة التهافُت الواسعة على سحْب الودائع المصرفية، إلى أيِّ مدى يُمثِّل إفلاس أحد البنوك الكبيرة تهديدًا أكبر؟ من بين المودِعين الرئيسيين لدى البنوك بنوك أخرى، ومَهْما يَكُنْ مِنْ أمْر، عادةً ما يكون التأمين على الودائع غيرَ مثالي، ويكون انتشار عدوى الذُّعر أمرًا عشوائيًّا لا يُميز بين أحد، لذلك قد تُعاني بنوك أخرى بالتبعية حتى وإن لم يكن لديها أيُّ صِلات مباشرة مع البنك المُفلس؛ ومن ثَمَّ فإن التأمين على الودائع والإشراف عليها ليسا كافيين لمنع إفلاس البنوك أو منع تهديد حدوث تهافُت على سحْب الودائع المصرفية من بنكٍ ناجح. بدلًا من ذلك، تجد السلطات نفسها من وقتٍ لآخر تلعَب دور «الملاذ الأخير للإقراض». وهنا تكون السلطات على استعدادٍ لأن تفعل ما ستَعجز عنه الأسواق نفسها؛ إذ تُتيح للبنوك الاقتراض، عادةً بشروط مُيسَّرة، لتغطية تكاليف تعامُلها مع البنك الذي أفلس. وفي المقابل، تُصرُّ السلطات عادةً على إغلاق البنك المفلس. ونادرًا ما يتعرَّض مديروه للعقاب، إلا في أفظع حالات الاحتيال، ولكن معظمهم يفقدون وظائفهم ويُبدِّدون مكافآت نهاية خدمتهم المُجزية ويتقاعَدُون وهم يشتكون من العملاء الذين لا يُعتمَد عليهم ومن الهيئات التنظيمية المُتعسِّفة. لا يبثُّ مصيرهم الرعب في قلوب زملائهم الناجين في البنوك الأخرى، ولكن تعتقد السلطات في مُعظَم المجتمعات الصناعية أنَّ الضرَر الواقع من موظفي البنوك الراضين عن أنفسهم والذين يُقْرِضون بسهولةٍ مُفرطة أقل جسامة من الضرر الواقع دون قصد من موظفي البنوك المترددين ترددًا مبالغًا فيه تجاه الإقراض عمومًا.



شكل ٧-١: رفض الرئيس أندرو جاكسون (١٧٦٧–١٨٤٥) في عام ١٨٣٢ تجديد امتياز بنك الولايات المتحدة على أساس أنه أداة الأثرياء، واختار نقل جميع الأموال الحكومية من البنك وإيداعها في بنوك الدولة في مختلف أنحاء البلاد. تبِع ذلك نوبة من الهرَج والمرَج عقب نزول مانشيت صحفي بعنوان «سقوط بنك الأمة.» رئيس التحرير سيبا سميث (١٧٩٢–١٨٦٨)، الذي كان يكتُب تحت الاسم المُستعار ميجور جاك داونينج، يهتف مُستحسنًا في الخلف. (جيتي إيميدجز/أرشيف هالتون.)

في أغلب الأحيان، تكون السلطات مُحقَّة، ولكن من حينٍ لآخر قد يتفاجأ الجميع بالقدْر الهائل من العجز والاحتيال. بعد الأزمات المصرفية الأمريكية الكبرى في ثلاثينيات القرن العشرين، التي أفلس فيها حوالي عشرة آلاف بنك، والتي أدَّت إلى تأسيس شركة تأمين الودائع الفيدرالية، شهد النظام المصرفي الأمريكي فترةً امتدَّت إلى خمسةٍ وثلاثين عامًا في أعقاب الحرب خلَتْ من أي عملياتِ تهافُت على سحْب الودائع المصرفية أو أي حالات ذُعر من أي نوع، مع إفلاس عددٍ قليل جدًّا من البنوك. ولكن في بداية الثمانينيات من القرن العشرين، أتاحت اللوائح البنكية الأكثر مرونة (وبالأخص مؤسسات الادِّخار والإقراض المُتخصِّصة في تمويل الرهن العقاري) للبنوك تقديمَ أسعار فائدة أعلى للمُودِعين

بينما تستثمر في مجال العقارات بطريقة المضارَبة. تبع ذلك حلقة مُثيرة للدوار من ركود يَعقبه ازدهار. حدثت زيادة مُفزعة في البنوك المُفلسة، تجاوَزَت، بحلول عام ١٩٨٨، أكثر من مائتي بنك في العام. وبحلول عام ١٩٩١، أفلست شركة تأمين الودائع الفيدرالية إفلاسًا مُذهلًا، لتختتم العام بعجزٍ بلغت قيمته ٧ مليارات دولار رغم تلقِّيها تعزيزاتٍ مالية بلغت ٣٠ مليار دولار من الخزانة الأمريكية في وقتٍ سابق من العام (على حدِّ وصف أحد أعضاء مجلس الشيوخ، في سياقٍ مختلف: «مليار هنا، ومليار هناك، وسرعان ما تجد نفسك تتحدَّث عن مبالغ حقيقية».) وقاد الإصلاح اللاحق للنظام المالي أغلب واضعي السياسات إلى الاعتقاد بأن النظام صار حينئذٍ مُحصَّنًا بدرجةٍ معقولة من الأزمات. غير أنهم كانوا مخطئين تمامًا.

شراء الثقة

يُرسي النظام المصرفي ركائز عتيقة الطراز للمعاملات المتكافلة على أساسٍ هزيل من الثقة، ولكن يُوجَد حولَنا صروح أكثر تواضُعًا؛ لأن الثقة هي حلقة الوصل لمعظم التعاملات بين الغرباء في مجتمعٍ معاصر. فحتى أبسط التعاملات مثل الذهاب لشراء فاكهة من السوق تتضمَّن قيام المشتري بتقييمٍ دقيق لجودة المنتج المعروض. من الناحية النظرية، تحتفي أغلب الأنظمة القانونية بمبدأ «مسئولية المشتري»؛ بمعنى أنه تقع على كاهل المشتري مسئولية التأكُّد من أنه لا يقع ضحية الخداع. وثمة منطق في هذا، إذ لدى المُشترون اهتمام شديد بالانتباه إلى السلع المَعيبة، وعادةً ما يكونون أفضل مَن يكتشفها. ولكن من الناحية العملية، يُلقي عدد قليل جدًّا من الأنظمة القانونية المسئولية الكاملة على عاتق المشتري. فالفاكهة التي أشتريها قد تَفسد بمجرَّد أن آخُذها إلى المنزل، ولا يجوز أن ألوم أحدًا إلا نفسي. ولكن إذا كانت تحتوي على مادةٍ كيميائية محظورة، عندئذٍ قد يتدخل القانون في الأمر.

عادةً ما تُوضَع حدود لمبدأ «مسئولية المشتري» بناءً على تسوية توفيقية صعبة بين الرغبة في تشجيع الحرص والتشكُّك من جانب المُشترين، وحقيقة أن كثيرًا من أكبر الأخطار يتَّسم بكونه خفيًّا للغاية وغير مرئي بحيث يَصعُب على المشترين التحقُّق منه. في معظم الدول الصناعية، يتدخَّل القانون في المعاملات اليومية في آلاف المجالات؛ كعامل السلامة والأمان في العمل، والمحتوى الكيميائي للأغذية والأدوية، والمواصفات الفنية للمُعدات الكهربائية، وشروط الخدمات المالية، وتدريب المُعلِّمين والأطباء، ومحتوى

الإعلانات، وانبعاث عوادم السيارات، وعمليات الاستيلاء على الشركات ودمجها. ليس كل هذه التدخُّلات مبررًا بحماية المشتري، ولكن عددًا كبيرًا منها كذلك.

غير أنَّ القانون حليفٌ أخرق ولا يُعتمَد عليه للمُشتري، وتقتصِر تدخُّلاته حتمًا على تصحيح تلك الثغرات الواضحة والدقيقة في الثِّقة، بالدرجة الكافية لعرضها أمام محكمة، أو على الأقل باتخاذ إجراءٍ إداري رسمي حيالها. ويُمكن اعتبار الكثير من المؤسَّسات المألوفة في الحياة الاجتماعية وسيلةً يسعى من خلالها المُشترون إلى البحث عن حلفاء من بينهم، لدرجة أن المُشترين — ويا لها من مفارقة غريبة — يَبحثُون عن حلفاء من بين الباعة أنفسهم، وهم نفس الأشخاص الذين تَسعى تلك التحالفات للحَول دون خيانتهم للثقة. والتفسير هو أن عدم الجدارة بالثِّقة يضرُّ بالكثير من الباعة أيضًا؛ كل شخص لديه سيارة جيدة معروضة للبيع لكنه لا يَستطيع إقناع مُشترٍ بمُميزاتها، أو طعام جيد وطازج يُتاجِر فيه ولا يُمكن جعله يتميَّز عن باقي المنتجات العادية المعروضة في الأكشاك المُجاورة، أو دواء يبشِّر بعلاج حقيقي، ولكنه يبدو أشبه بالعلاجات التي يُقدِّمها آلاف الدجَّالين. لذا، فالاتحادات التجارية، وضمانات استرداد الأموال، وقسَم أبقراط، وشهادة «تحديد المنشأ الأصلي»، والمدقِّقون في الأوزان والقياسات، ومبدأ «كلمتي ميثاق شرف»، والعلامات التجارية وأسماء الشعارات التجارية، وزي مندوبي المبيعات، وشهادة التدريب المُعلَّقة على حائط المكتب، واكتظاظ غرفة الانتظار لدى مِهَني محترف الذي يُهدِّئ مخاوف الزائر من التكلفة التي سيتحملها مع الشعور المؤكَّد بأن لا أحد يُمكنه كسْب كل هذه الأموال مقابل الترويج لنصائح غير سديدة؛ كل هذه إشارات، خفية إلى حدٍّ ما، بأنَّ ما يقدِّمه البائع هو أفضل ما يستطيع المرء على نحوٍ معقول أن يتوقَّعه. وأحيانًا لا بدَّ أن تكون هذه الإشارات خفيةً لجعلها صعبة التزوير؛ فمن المُثير للاهتمام مقارنة إعلانات التليفزيون في خمسينيات القرن العشرين بالإعلانات المُقدَّمة بعد نصف قرنٍ؛ لأنَّها تجعلنا نحن المُشاهِدين نُدرك إلى أيِّ مدًى كان من غير المُقنع التفاخُر الفج بشأن جودة مسحوق غسيل في الوقت الذي أفاق فيه المشاهدون على حقيقة أن أي مصنع مساحيق غسيل مُتدنية الجودة يستطيع أن يتفاخَر بنفسِ الأمر تمامًا. ومن ثم، اتَّخذ سباقُ الإقناع أشكالًا أكثر زخرفةً وبهرجة، على نحو يُشبه كثيرًا تطوُّر ذيل الطاووس نحو مزيدٍ من التشكُّل والازدهار مما أبعده عن كونه العلامة الأصلية على الصحة والقوة التي يَكتسب منها منشأه. وفي الوقت الحاضر، ازداد كون إعلانات التليفزيون استعراضًا للتفاخر المتأنِّق والمرجعية الذاتية المثيرة للسخرية، مثلما يسعى مُصنِّعُو المنتجات المحلية الأكثر تواضعًا

جاهدين لإبراز تلك الجودة الغامضة (مهارة؟ طراز؟) التي تجعلنا نظنُّ أننا عثرنا على شيءٍ حقيقي نادِر في عالمٍ يعجُّ حولنا بالنفايات.

لتوضيح الأمر بشكلٍ مُختلِف قليلًا، اشتملت الفضائل الريفية في جميع المجتمعات على عدَم أَخْذ أي شيءٍ على مَحمل الثقة مُطلقًا وإنما عليك دومًا التحقُّق بنفسك من جودة ما يُعرَض عليك. إلا أنه من المستحيل أن تتحقَّق بنفسك إذا كنتَ مُنخرِطًا في أكثر من بضعة تعاملات في اليوم الواحد؛ ومن ثمَّ لجأتِ المجتمَعات المعاصِرة إلى تقسيم العمل فيما يخص التحقُّق من الموثوقية، مثلما لجأت المجتمعات إلى تقسيم العمل فيما يخصُّ كل شيء تقريبًا. يُمثِّل ابتكار العلامات التجارية — وهو في حدِّ ذاته الآن نشاط تُقدَّر قيمته بمليارات الدولارات — استثمارًا في الموثوقية. وهو بمثابة إشارة للعملاء (لا بد أن تكون مُنتَجاتنا جيدة إذا كان بوسعنا إنفاق كل هذه الأموال لترويجها وعرضها عليك) ووسيلة التزام تجعل الشركات تحافظ في الواقع على جودة العمل لتتناسَب مع قيمة العلامة التجارية (إذا سمحنا بتراجُع معايير الجودة، فإننا سنُدمِّر حتمًا قيمة علامتنا التجارية).

لقد قطعت البنوك على وجه الخصوص شوطًا طويلًا بعيدًا عن أصولها البسيطة كأماكن لحفظ الأشياء القيِّمة. لم يَعُد أفضل بنك هو المكان الذي يحتوي على أكثر الخزانات تأمينًا، لأنَّ الأموال التي تأتمن عليها البنك لن تُخزَّن بكل بساطة؛ وإنما ستُستثمَر في مكانٍ آخر. صار أفضل بنك الآن هو البنك الذي يَمتلك أكثر عَينٍ ثاقبة تستطيع القيام باستثمارات سليمة. ذلك، من ثَمَّ، هو مصدر الثقة الأكثر إقناعًا في المزاعم الكثيرة التي يُقدِّمها المُقترضون المُحتمَلُون بشأن جودة مقترَحات مشاريعهم.

الإنسان المُعاصِر يشتري ثقته مثلما يَشتري طعامه وملابسه ومنزله. وأحيانًا يكون الضامن الأوحد لثقته هي الدولة، لكن في أحيانٍ أكثر، وبآلاف الطرُق اليومية المألوفة جدًّا لدرجة أنها صارت خفية تمامًا ما لم نَنتبه لها أَشدَّ الانتباه، صار المواطنون هم الضامنون؛ نفس الأشخاص الذين تكون جدارتهم بالثقة محلَّ شكٍّ بالأساس. فكرة «الشرف بين اللصوص»، رغم أنها تُعتبر تناقضًا، هي في الواقع فكرة بسيطة تتَّسم بالشفافية؛ لأنه فقط في عالَم من اللصوص يكون الشرَف ضروريًّا. وليس من قبيل الصدفة أن قواعد الشرف الأكثر صرامةً في أيِّ مجتمع هي تلك القواعد التي تحكُم العلاقات بين المُجرمين في ذلك المجتمع؛ لأن الشرف هو أحد أكثر الطرُق فعالية لتنظيم العلاقات السرية القابعة في الظلام والتي لن تقع تحت طائلة القانون. ولكن حتى في وضَح النهار، يكون القانون، على أقصى تقدير، حاضرًا في الخلفية. إن شرف وسمعة وجدارة أولئك الذين تتعامَل معهم

بالثقة — تلك السمات التي ربما يكونون قد استثمروا فيها بقوة، ولكنك ربما تتقبَّلها بناءً على أبسط دليل موضوعي — هي أساس استعدادك حتى للخروج من منزلك في الصباح. حين تعتمد بِنية المجتمع المعاصر برمَّتها على أساسٍ كهذا، ليس من المُستغرَب أن انهيار الثقة، الذي قد يتبع فضيحة مصرفية، أو اضطرابات سياسية، أو الكشف عن قضية فساد وسط شخصيات عامة موثوق بها، يمكن أن يتَّخذ أبعاد زلزال اجتماعي كبير.

الفصل الثامن

الشرف بين المصرفيين

ما الذي تسبب في حدوث الأزمة المالية؟

انهيار في الثقة

كانت الأزمة المالية العالمية التي وقعت عام ٢٠٠٧ بمثابة انهيار للثقة الاجتماعية على نطاقٍ واسع. وتُعد، من بعض النواحي، حالةً مرجعية تدعم الحجج المعروضة في هذا الكتاب؛ لأن نجاح المؤسَّسات الأكثر طموحًا في تعزيز الثقة هو ما يَمنحُها القوة لتُلحِق بنا ضررًا جسيمًا كهذا. أعقب فترة ازدهار، شهدت ثقة الكثيرين في أشخاص آخَرين دون تمحيص ليأخُذُوا بالنيابة عنهم قراراتٍ صعبةً بشأن المخاطر، فترة انهيار أُعيد فيها تقييم قدرة الجميع على الثقة بالآخرين بخصوص مثل هذه القرارات؛ وذلك على هيئة انتشارٍ واسع لحالةٍ مزاجية تشاؤمية ليس لها تبرير موضوعي، كشأن الحالة المزاجية التفاؤلية العشوائية التي سبقَتْها. وكما سنرى، هذا النوع من التقلُّب المزاجي الجماعي هو تقلُّب يبدو أن نفسية «الإنسان العاقل» المتطورة عُرضة له بصفةٍ خاصة.

وتعود جذور هذا التفاؤل المُفرط إلى وقتِ الأزمة المصرفية الأمريكية التي بدأت عام ١٩٢٩، والاعتقاد اللاحق بأننا عرَفنا عن أسبابها ما يكفي لمنع تكرار حدوث أي شيء كهذا مجددًا. انتهَت تلك الأزمة عمليًّا في مارس ١٩٣٣ بالسماح للبنوك باقتراض العُملة من مؤسسة تمويل إعادة الإعمار وإلزامها بدفع مُطالبات المُودِعين بهذه العملة بدلًا من دفعها بالذهب. وفي الوقت نفسه، كفَل تأسيس شركة تأمين الودائع الفيدرالية ودائع المُقترضين من القطاع الخاص؛ بحيث لم يعُد أحدٌ منهم يرغب في إجراء عمليات سحبٍ احترازية، بل

إن كثيرين أعادوا الذهب الذي كانوا قد سحبوه إلى البنوك. ورغم أن أكثر من ٥ آلاف بنك كان قد أفلس خلال الأعوام الثلاثة من ١٩٣٠ إلى ١٩٣٢، فإنه في عام ١٩٣٤ لم يُفلس إلا تسعة بنوك فقط. وهذه النهاية المفاجئة للأزمة المصرفية أوجدت لدى الجمهور وواضِعي السياسات على حدٍّ سواء شعورًا مُحبَّبًا بالارتياح. ولكنها شجَّعت واضعي السياسات على استخلاص ثلاثة دروس مُهمَّة ولكنَّها خاطئة بشأن دور الثقة والائتمان في نظامٍ مصرفي حديث.

كان الدرس الأول الذي استخلَصُوه هو أن السبب الرئيسي وراء إفلاس البنوك في الفترة ما بين عامي ١٩٢٩ و١٩٣٣ هو أن المودعين أُصيبُوا بالذعر؛ وليس لأنَّ البنوك ذاتها كانت مُفلسة. كان الدرس الخاطئ الثاني هو أن المُودِعين المعرَّضين لنوبات الذعر سيكونون دومًا «صغار المودعين» — أرباب الأُسَر وأصحاب الشركات الصغيرة — لا الشركات الكبرى أو المستثمرين المُحترفين. كان الدرس الخاطئ الثالث هو أنه لو أمكن الحفاظ على «الثقة» في النظام المالي، إذن فإنه يُمكِن الوثوق في بقاء النظام ذاته وازدهاره. لأول وهلةٍ بدا أن هذه الافتراضات الثلاثة، بخصوص أسباب أزمة عام ١٩٢٩، وليدة الفترة الطويلة من الاستقرار المالي والرخاء الذي أعقَبَها؛ وثبتَ عدم صِحَّتها عندما خضعت للاختبار في الأزمة التي أدَّت إلى نهاية تلك الفترة. أعمَت الفترة الطويلة من الاستقرار تمامًا أعيُن مُعظَم المُراقبين المُطَّلعين على التاريخ عن رؤية الأخطار، حتى إنَّ أحد علماء الاقتصاد المالي المشهورين كتب في مدوَّنة في يناير ٢٠٠٨ يقول: «النظام المصرفي الأمريكي اليوم هو على الأرجح أقوى وأكثر استقرارًا من أي وقتٍ مضى في التاريخ الأمريكي.»[1] إذن، ما هو بالضبط الخطأ الذي حدث في الاستنتاجات المُستخلَصة من ثلاثينيات القرن العشرين؟

ما الذي يفعله النظام المصرفي عندما يُؤدِّي عمله بشكل جيد؟

لكي نفهم لماذا أعمى التوصُّل إلى حلٍّ ناجح بخصوص الأزمة المصرفية التي وقعت في ثلاثينيات القرن العشرين أعيُن واضعي السياسات عن الأزمة التي وقَعَت في مطلع القرن الحادي والعشرين، فإنه من المُهم أن نُلقي نظرةً مرةً أخرى على ما يفعله النظام المصرفي. في عالَم يعجُّ بمخاطر دائمة، تُوفِّر البنوك جزرًا آمنة صغيرة ولكنها حيوية. ربما يكون العالَم من حولي في حالة تدفُّقٍ مستمر، ولعلَّ مستقبل المشاريع والمغامرات الاقتصادية

المتنوعة، التي أقوم بها والتي يقوم بها من أعرفهم، يكون مستقبلًا غامضًا للغاية، ولكن في أغلب الوقت تُوجَد بعض الأسئلة التي لحُسن الحظ لستُ مضطرًّا إلى طرحها. فعندما تُحرِّر لي شيكًا بمبلغ خمسين دولارًا، أعرف أن قيمته ستكون نفس قيمة شيك بمبلغ خمسين دولارًا يُحرِّره شخص آخر لصرفه من بنكٍ آخر. كما أنني أعرف أن كل خمسين دولارًا أُودعُها في أحد البنوك ستكون قيمتها — في الأوقات العادية — بنفس قيمة الخمسين دولارًا لدى بنكٍ آخر. وهذا يختلف تمامًا عن قيمة أيِّ أسهم أو أوراق مالية أخرى ربما أمتلكها، والتي تتذبذب قيمتها من يومٍ إلى آخر (ولهذا السبب لا أستخدم هذه الأوراق المالية كوسيلةٍ لإجراء معاملاتي اليومية). ولكن أن يكون بوسعي الاعتماد على الاحتفاظ بودائعي في النظام المصرفي بقيمتها هو أمر محوري لاستقرار حياتي اليومية. أغلب الوقت، لستُ مضطرًّا إلى طرح أسئلة بشأن مدى حسن إدارة كل بنك، رغم أن كل بنك يُديره أشخاص غرباء تمامًا عني. وهو بالفعل شعور مريح ألا تكون مضطرًّا لأن تكون خبيرًا بالأمور المالية لكي تتمكَّن من استخدام النظام المصرفي. على حدِّ وصفِ جاري جورتون، يخدُم النظام المصرفي غير الخبراء في الأمور المالية مثلما تخدُم شبكة الكهرباء غير الخبراء في الكهرباء. فهي تُمكِّن غير الخبراء في الكهرباء من استخدام الكهرباء على نحوٍ موثوق به — أغلب الوقت — مثلما يستخدمها فنِّي الكهرباء.[2]

كيف يَستطيع النظام المصرفي فعل ذلك؟ إجابة هذا السؤال تَشتمل على شِقَّين؛ الأول أنه يجمع المخاطرة ويُشاركها بين الأفراد كي يُقلل القدْر الإجمالي من المُخاطرة، ثمَّ يوزع المخاطرة المتبقية التي يتعذَّر تجنُّبها لكي يضمن أنه سيتحملها أولئك الأكثر قدرة على تحملها. وشبكة الكهرباء تَفعل الأمر نفسه. فاحتياج أي فردٍ من الكهرباء يتَّسم بكونه مُتغيرًا وغير محدَّد، وإمداد الكهرباء من مصدرٍ واحد ربما يكون أيضًا مُتغيرًا ولا يُمكن التعويل عليه؛ ومَزارع الرياح والألواح الشمسية مثال صارخ على ذلك نظرًا لأنها تَعتمِد بالكامل على حالة الطقس؛ ولكن مصادر أخرى كثيرة عُرضة لمخاطر جسيمة. لو تَعيَّن على كل شخص يرغب في استخدام الكهرباء أن يتَّخذ الترتيبات لإمدادها من مصدر طاقة واحد، لكان لزامًا على الجميع أن يكونوا خبراء بما يَكفي لتقييم مدى إمكانية التعويل على كل مصدر، ولَتعرَّض الجميع يوميًّا لتقلبات الإمداد، وملاءمته غير الأكيدة مع احتياجهم غير المُتوقَّع. لحُسنِ الحظ، تجمع شبكة الكهرباء في مَعين واحد حالات عدَم التيقُّن الإجمالية فيما يتعلق بكلٍّ من العرض والطلب. على نحوٍ تقريبي تَميل التذبذبات

في الإمداد من مصادر مختلفة إلى التعادل في المُجمَل، كحال التذبذبات في الطلب؛ فبينما يَهِمُّ شخصٌ ما بإشعال فرنه، يكون شخص آخر قد أطفأ فرنه.

لكن التيقُّن الكامل وهْم. حتى هذا التجميع للمخاطرة سيخلف بعض حالات انعدام التيقُّن الباقية بخصوص إجمالي العرض والطلب، لذا تُوزِّع الشبكة المخاطرة مرةً أخرى، مما يضمَن أكبر قدر مُمكن من التيقُّن لأولئك الذين يُقدرونه حقًّا وتركيز المخاطَرة في مجموعة أصغر من المستخدمين المُستعدِّين لقبولها (في مقابل سعرٍ مخفَّض بالطبع). تضمن شركة الكهرباء لنا نحن مُستخدمي المنازل توفُّرًا مُستمرًّا للطاقة؛ لأن بعض المستخدمين الكبار من أصحاب الاستهلاك التجاري لديهم عقود تمنحهم خصمًا إذا وافقوا على قطع الكهرباء عنهم في حالة ارتفاع الطلَب على نحوٍ غير متوقَّع، ولأن بعض مورِّدي الكهرباء لديهم عقود تُلزمهم بإمداد الطاقة بمجرد إخطارهم بالحاجة إلى الطاقة. ومع ذلك، قد تحدُث انقطاعات غير متوقعة للكهرباء من آنٍ لآخر.

والبنك يفعل الشيء نفسه مع مخاطرات الاستثمار وحالات عدم التيقُّن التي تُحيط باحتياجات الأفراد للتصرُّف في مدخراتهم. فبعض الشركات تفشل، والبعض الآخر ينجح، ولكن إذا أقرض بنك قطاعًا عريضًا بالدرجة الكافية منهم، فإنَّ الكثير من هذه المخاطَرات سيصل إلى حالة اتزان. غير أنَّ التيقُّن الكامل في هذا المقام يُعَدُّ وهْمًا أيضًا؛ ستظلُّ بعض المخاطرة موجودة في المُجمَل، ومن ثم سيُوزع البنك هذه المخاطرة مرة أخرى. يضمن البنك للمُودِعين إمكانية الحصول على مدَّخراتهم، ولكن لا يَنطبق الأمر نفسه على حاملي أسهم البنك. في حالة حدوث هزَّة لإجمالي ربحية استثمارات البنك، يكون حاملُو الأسهم هم الذين وافقوا على تحمُّل الضربة (في مقابل عائدٍ أكبر من المُودعين مُعظَم الوقت). معظم الوقت، يُؤتي هذا النموذج القائم على تجميع المُخاطَرة المالية ثمَّ إعادة توزيعها ثِماره بشكلٍ جيد جدًّا، كما هي الحال مع مخاطَرات الطاقة الكهربائية.

ثمة اختلاف جوهري بين البنوك وشبكة الكهرباء؛ فالمدَّخرات قابلة للتخزين (حتى وإن كان ذلك تحت مرتبة السرير فحسب)، في حين أنه لا يُمكن تخزين الطاقة الكهربائية، إلا بكمياتٍ صغيرة في البطاريات. ولعلك تظنُّ أن هذا جعل النظام المصرفيَّ أكثر استقرارًا، ولكنه يؤدي إلى العكس. إذا كنتَ تَخشى أن شبكة الكهرباء خاصتك قد تتعطَّل، فلا فائدة من الاندفاع نحو استخدام كل الكهرباء التي تتوقَّع أن تحتاجها في المستقبل. ولكن إذا كنت تخشى إفلاس البنك الذي تتعامل معه وإذا لم يكن لديك تأمين على الودائع، فعليك أن تسحب جميع مُدَّخراتك الآن، كما رأينا في الفصل السابع. وإذا فعل الجميع ذلك، فإن

البنك سيُفلِس بالتأكيد؛ ولعلَّه أجرى استثمارات حكيمة ولكنها لن تكون استثمارات يمكن تحويلها إلى نقودٍ سائلة في أيِّ لحظة. ومن ثمَّ يحتاج النظام المصرفي، أكثر من شبكة الكهرباء، إلى الحماية من هذا النوع من الذعر الذي يجعل الجميع يسحبون مُدخراتهم في نفس الوقت.

إذا تمَّ تصميم عملية تأمين الودائع بطريقةٍ مناسبة، فسوف يمنع ذلك عادةً حدوث هذه النوبات من الذعر. كان التهافُت على سحب الودائع المصرفية من جمعية البناء البريطانية المُمثلة في بنك نورثرن روك،[3] الذي حدث في سبتمبر ٢٠٠٧ (والذي مَثَّل لأغلب العامة أول علامةٍ على وجود خلل بالنظام المالي)، حدثًا غريبًا من عدة أوجه. كان ذلك راجعًا إلى مخاوف من أن النظام البريطاني لا يُقدِّم سوى تأمين غير كاملٍ على الودائع، مع توافُر ٩٠٪ فقط من الحماية للودائع الكبيرة فوق مبلغ صغير جدًّا، واحتمالية خوض إجراءاتٍ مُطوَّلة للتعويض؛ ولقد تغيَّرت القواعد منذ ذلك الحين. لم يتكرَّر شيء كهذا حتى حين انهار النظام المالي العالَمي. ومع ذلك، تحدُث حالات تهافُت على سحب الودائع المصرفية حتى في الأوقات العادية، مثل التهافُت على سحب الودائع المصرفية من بنك نيو إنجلاند الذي ذكرناه في الفصل السابع. اندلعت شرارة التهافُت على سحْب الودائع المصرفية من بنك أباكوس سيفينجز في مدينة نيويورك في أبريل ٢٠٠٣ جرَّاء شائعات بأن أحد مُدَراء البنك اختلس مليون دولار (مما دفع أحد مسئولي وزارة الخزانة الأمريكية إلى أن يقول إنَّ الخطر الحقيقي على المُودِعين كان أنهم قد يتعرَّضون للسرقة وهم يحملون مبالغ كبيرة من المال لدى مغادرتهم البنك).[4] لذا، مع أن تأمين الودائع لم يَنجح مُطلقًا في منع التهافت على سحب الودائع المصرفية تمامًا حتى في الأوقات العادية، فإنه كان يؤتي ثماره على نحوٍ كافٍ لضمان أن التهافت على سحب الودائع المصرفية من البنوك من قِبَل صغار المُودِعين لم يكن مُنتشِرًا أثناء هذه الأزمة أكثر من الأوقات العادية. كان التهافُت على سحب الودائع المصرفية من بنك نورثرن روك هو الاستثناء الذي بيَّن مدى رسوخ القاعدة، بأن ظلَّ حدثًا استثنائيًّا.

الدروس الثلاثة الخاطئة المُستخلَصة من أزمة ثلاثينيات القرن العشرين

مع أن التهافُت على سحب الودائع المصرفية من بنك نورثرن روك كان ملهمًا؛ لأن المُودِعين الذين شعروا بالذعر كانوا مجرَّد الواجهة الظاهرة لذُعرٍ أعمق أكثر ترسُّخًا؛ ألا وهو ذعر

المُستثمِرين المُحترفين. كان لديهم ذُعر من جانبهم من أن مُصمِّمي النظام المالي العالمي ومُراقبيه قد غفلوا تمامًا عن أمورٍ مهمة مع ارتياحهم لحلِّ الأزمة المصرفية الأمريكية التي حدثت في ثلاثينيات القرن العشرين. بدأ النظام المصرفي يتفسَّخ في عامي ٢٠٠٧ و٢٠٠٨، ليس لأنَّ الجماهير الجاهِلة توقَّفت عن الثِّقة بالبنوك؛ وإنما لأن البنوك المُطلعة، أي المُستثمرين الكبار، فقدت الثقة بعضها في بعض. كان هذا تهديدًا أكبر بكثير، وهو تهديد لم يتوقَّعه سوى قليلين حتى من المُتغلغلين داخل النظام. لماذا غفلوا عن هذا التهديد؟

الدرس الأول: لا تفرَّ من الأسُود

كان الدرس الأول المستخلَص على نحوٍ خاطئ من أزمة ثلاثينيات القرن العشرين أن نَوبات الذُّعر هي سبب إفلاس البنوك، وليس أن إفلاس البنوك الوشيك هو السبب في الذعر. مثل الرأي القائل بأن الفرار من الأسُود هو ما يستفزُّها لتأكُلَك، ثمة قدْر ضئيل من الحقيقة في هذا الرأي، إلا أنه قدر ضئيل جدًّا، وليس من الحكمة أن يُنصَح المُودع العادي غير المؤمَّن عليه، كنصيحتك للسائح العادي المُعرَّض للخطر في حديقة حيوان مفتوحة، بالأخذ بهذا الرأي. في الواقع، الكثير من حالات الذعر يحدُث لأسبابٍ وجيهة.

وثمة مناقشات كثيرة تدور بين المؤرِّخين الاقتصاديِّين حول الأسباب الرئيسية وراء إفلاس بنوكٍ كثيرة قبل ابتكار فكرة التأمين على الودائع في عام ١٩٣٣. كانت وجهة النظر السابقة (وتُعزَى على وجه الخصوص إلى ميلتون فريدمان وآنا شوارتز) مُجتمِعة على أنَّ حالات الذعر كانت السبب الرئيسي لإفلاس البنوك. وقد مهَّدت وجهة النظر هذه الطريق تدريجيًّا لوجهة نظر، سادَت على نطاق أوسع، مفادها أن حالات الذعر كانت مجرد جزءٍ صغير من القصة. عبَّر جاري جورتون عن ذلك قائلًا: «السبب وراء إفلاس البنوك أثناء الأوقات العادية هو سوء الإدارة والنشاط غير القانوني. وأثناء فترات الذعر والركود الاقتصادي، يُفلس المزيد من البنوك، ولكن نسبة كبيرة من إجمالي حالات الإفلاس لا تزال أسبابها ترجع بوجهٍ عام إلى سوء الإدارة والنشاط غير القانوني.»[5] ولا يزال يُوجَد قدْر كبير من الجدال الدائر حول هذه النتائج؛ فتشخيص أسباب إفلاس البنوك ليس عِلمًا دقيقًا. ولكن على أيِّ حال، وبصرف النظر عن حقيقة أزمة ثلاثينيات القرن العشرين والأزمات الأسبق، لقد اشتملت أزمة العقد الأول من القرن الحادي والعشرين على سوء الإدارة ونشاط غير قانوني على نطاقٍ مُذهِل، كما سنرى.

الدرس الثاني: المحترفون لا يُصابون بالذُّعر

كان الدرس الثاني المُستخلَص على نحوٍ خاطئ من أزمة الثلاثينيات هو أن صغار المودعين — أولئك المؤهَّلين للتأمين على الودائع — هم النوع الوحيد من المُودِعين الذي قد يُصاب بالذعر. نحن الآن نعرف أن هذا خطأ، ولكن لم يكن يُوجَد مطلقًا أي سبب وجيه يجعلنا نصدِّق ذلك. فإذا كانت الشركات الكبرى والبنوك الأخرى نفسها لديها ودائع مصرفية تتوقع قدرتها على السحب في وقتٍ وجيز، وإذا كانت تعرف أنه لا يُمكن سحب كل هذه الودائع في الوقت نفسه، إذن حين تُساورهم أي شكوك في أن البنك قد يفلس، يكون لديها نفس القدر من الأسباب التي لدى أرباب الأُسَر، إن لم يكن أكثر، لتُهرَع إلى سحب ودائعها مثلهم. ويبدو أن وجهة النظر القائلة بأن صغار المُودِعين وحدَهم عُرضة للذُّعر كانت نتيجة طبيعية لوجهة النظر القائلة بأن حالات الذعر كانت بسبب مخاوف «غير منطقية»، مِن المُرجَّح أن البنوك الأخرى والشركات الكبرى كانت مُحصَّنة ضدَّها، باعتبارها جهاتٍ مُستثمِرة محترفة مُحنَّكة. كان يُعتقد أن المستثمرين المحترفين سيتجنَّبون البنوك السيئة الإدارة من الأساس، بدلًا من استثمار أموالهم بتفاؤلٍ زائد عن الحدِّ ثم الهرع إلى سحبها مرة أخرى. على أيِّ حال، إذا كان النظام المصرفي يخضع إلى قواعد تنظيمية حكيمة ومُفصَّلة، فربما يظلُّ حدوث سوء الإدارة قائمًا ولكنه سيكون مشكلة فردية يُستبعَد أن تُثير المخاوف على نطاقٍ واسع.

ينهار المنطق المُستنِدة عليه وجهة النظر هذه ما إنْ نَقبل بأن الذعر قد يكون راجعًا إلى خوف مُبرَّر من إفلاس البنوك. لذا ربما يكون المُستثمِرون المُحترِفُون المُحنَّكون، نظرًا لكونهم أكثر اطِّلاعًا، أكثر عرضة، وليس أقل، للشعور بالذعر. في واقع الأمر، ربما يكون المستثمرون المحترفون عُرضةً لنوبات التفاؤل والتشاؤم أكثر من الجمهور العادي؛ وذلك نتيجةً للتدريب، وقُربهم من صانعي القرار، وحوافز تَوافُق التوقعات، ومن خلال قلق معرفة أنهم يجازفون بأموال الآخرين. مع أن القواعد التنظيمية الحكيمة والتفصيلية تَنجح في حصر فشْل الإدارة في حالاتٍ فردية وعرضية، ربما يُوجَد خطر ضئيل من شعور المُحترِفين بالذُّعر على نطاق واسع. ولكن بمجرد أن يصير فشل الإدارة منهجيًّا، فإن ردَّ فعل المستثمرين المُحترفين ربما يجعل الموقف السيئ أسوأ.

لقد زادت عمليات الإقراض بين البنوك وودائع الشركات الكبرى زيادةً مُذهِلة في السنوات الأخيرة. عمل هذا النظام المصرفي «الموازي» في معزل عن هيكل القواعد التنظيمية

التي تخضع لها البنوك التي تَستقبل عمليات الإيداع التقليدية؛ ولهذا السبب، في الواقع، نما بسرعةٍ بالغة. وهذا ينطبق بشكلٍ خاص على ما يُسمَّى بأسواق «الريبو» (أسواق إعادة الشراء)، التي تقدِّم للمُستثمرين المحترفين — البنوك والشركات الكبرى — خدماتٍ مُكافئة لما تُقدِّمه ودائع البنوك العادية للأفراد والشركات الصغيرة. ولقد نمَت هذه الأسواق لتكون تقريبًا بنفس حجم إجمالي أصول النظام المصرفي الأمريكي؛ أي حوالي ٣٠ ألف دولار لكل رجل وامرأة وطفل في الولايات المتحدة الأمريكية.[6] ويَنتقِل جزء أكبر من أي وقتٍ مضى في التاريخ، من إجمالي ثروة الاقتصاد الأمريكي المعاصر من خلال نظام الاستثمار المُحترِف.

وعلى النقيض من الثروة المُستثمَرة في سوق الأوراق المالية، فإن هذه ليست أصولًا يعرِف أصحابها أنه قد تَنخفِض قيمتها أو ترتفع، ويقبلون ذلك؛ وإنما تعتمد قيمتها عند أصحابها على سهولة الوصول إليها بشكلٍ أو آخر على الفور (بين عشيَّةٍ وضحاها عادةً) بقيمتها الاسمية على وجه التحديد. هذه «الودائع» غير مُؤمَّن عليها؛ ولكن في الأوقات العادية يستطيع المستثمرون المحترفون تجنُّب طرح الأسئلة بشأنها، مثلما يستطيع المُودِعُون العاديون تجنُّب طرح أسئلة بشأن الضمان الخاص بأموالهم؛ لأنها مؤمَّنة بضمان فائق الجودة. ومع ذلك، في فترات الذعر، يكون الضمان ذا قيمة أقلَّ بكثير، إذ ارتفعت «خصومات القيمة السوقية للأوراق المالية»، التي كان المستثمرون المحترفون يأخذونها كتخفيضٍ على معاملات إعادة الشراء خاصتهم، ارتفاعًا مذهلًا — من صفر قبل أغسطس ٢٠٠٧ حتى أكثر من ٤٠٪ في نهاية عام ٢٠٠٨.[7] وتلك علامة على مدى قلة استعداد المُودِعين للثقة بأولئك الذين يُودعُون لديهم أموالهم؛ فالأمر كما لو أن المُودِعين العاديين قد سحبُوا أكثر من ٤٠٪ من ودائعهم من النظام المصرفي، وهذه أيضًا بمثابة ضريبة مُهمَّة على أي أحدٍ بحاجة إلى اقتراض مبالغ مالية كبيرة.

كانت وجهة النظر القائلة بأن المُستثمرين المحترفين كانوا حَذِرين وحكماء — لا يسهل إقناعهم بالمشاركة بأموالهم أو أن يكونوا عرضةً لنوبات الذُّعر ويطلبوا استعادة أموالهم فجأة — ذات أهمية محورية للاتفاق الجماعي المُتزايد بين واضعي السياسات في البلدان الصناعية الرئيسية، بدايةً من ثمانينيات القرن العشرين وما بعدها، على إمكانية استمرار القواعد التنظيمية ببعض التراخي. وبالطبع، لا يُمكن أن يُؤتمَن أي بنك على مراقَبة نفسه، وبالطبع لا يُمكن توقُّع أن يضطلع مُودِعوه بهذه المهمة؛ فهم ليسوا مُطَّلعين بالقدْر الكافي وعلى أيِّ حال أفقدهم التأمين على الودائع دوافعهم للاهتمام بشدة. وبالطبع، لا بدَّ أن يضع المُراقبون البنك نصبَ أعينهم للتأكُّد من أنه لا يخاطر مخاطرات مُفرطة

بأموال الغير. ولكن المراقبين مثقلون دومًا بأعباء العمل، ويتقاضَون دومًا أجورًا متدنية مقارنةً بأولئك الذين من المفترض أنهم يُراقبونهم؛ ومن ثمَّ كان يُعتقد أن الأمور لن تتحسَّن إلا إذا استُكْمِل عمل المُراقبين على أيدي خبراء آخرين — مثلًا، الدائنين ووكالات التصنيف الائتماني التي تُصنف كلًّا من السندات المالية الصادرة عن البنك والأصول التي يستثمر فيها. وانطلاقًا من تلك النقطة، كانت تفصلنا خطوة صغيرة عن استنتاج أنه كلما زادت مشاركة المستثمِرين المحترِفين في الأسواق المالية، قلَّت كمية العمل الذي يقوم به المراقبون. ورغم أن هذا المنطق مُغرٍ، فإن تداعياته كارثية. فهو أشبه بادِّعاء أن الطاهي سيتمكَّن من القيام بعمله على نحوٍ أفضل إذا كان لديه بعض مُقشِّري البطاطس لمساعدته، واستنتاج أنه كلما زاد حجم العمل الذي يتركه الطاهي لمُقشِّري البطاطس، صارت جودة الوجبة أفضل.

لقد كُتبَ الكثير عن تعارُضات المصالح الذي دفع وكالات التصنيف الائتماني إلى منح تصنيفات عالية لسندات مالية ذات جودة مشكوك فيها صادِرة من بنوك اعتمدت عليها في عائدها؛ ففي إحدى المراسَلات الداخلية، التي صارت شهيرة الآن، قال أحد موظَّفي شركة ستاندرد آند بورز مُتأملًا: «حتى لو كانت الأبقار هي القائمة على هيكلة هذا المنتج؛ سيظلُّ في مقدورنا تصنيفه.»[8] وربما كان ثمة مُبالغة في التشديد على هذه التعارُضات في المصالح، مع أهميتها، مقارنةً بسببين بسيطَين آخرَين وراء عدم اعتبار المحترفين في مجال الشئون المالية أفضل المُراقِبين لما يفعله المحترفون الآخرون في المجال نفسه. كان أحدهما هو أنه مع أن البنك الذي يشتري سنداتٍ مالية من بنك آخر (أو يعتمد عليها كضمانة إضافية) قد يراقِب عن كثب أي شيء يُثير الشكوك في جدارة البائع بالثقة، فإنه ليس لديه أدنى اهتمام بأي شيء يُثير الشكوك حول موثوقية فئةٍ كاملة من السندات المالية التي هو نفسه يبيعها أيضًا. قد يكون طبيب أسنان يقظًا للغاية بشأن كفاءة طبيبٍ آخر، ولكن لا تطلب منه قول أي شيءٍ قد يدفع المرضى إلى التشكيك في موثوقية طب الأسنان بوجهٍ عام (تظهر مشكلة مُماثلة في منظومة مراجعات الأقران للإصدارات العلمية، رغم أن أولئك من الذين ينشرون في مثل هذه الدوريات العلمية لا يروق لهم الحديث عن ذلك كثيرًا. والمنظومة ممتازة في التحقُّق من أن الأفراد يتبعون الإجراءات المتفق عليها على نحوٍ صحيح، ولكنها لا تجيد التساؤل بخصوص ما إذا كانت هذه الإجراءات هي الإجراءات الصحيحة التي يتعيَّن اتباعها، وبخصوص التوقيت الذي يتعين فيه إتباعها). إن الأخطار التي كان يواجهها النظام المصرفي أثناء الفترة السابقة على الأزمة لم تكن، عمومًا، تتعلَّق

بسوء إدارة أفراد ومؤسسات بعينها، وإنما كانت متعلقة بأشياء يفعلها الجميع تقريبًا في سياقات العمل المعتادة.

السبب البسيط الثاني في أنه كان لا ينبغي مُطلقًا توقع أن يطرح المُحترفون في المجال المالي أسئلةً صعبة على محترفين آخرين في المجال المالي هو أن عدَم طرح الأسئلة «هو بالضبط ما يُتيح النظام المصرفي لأغلب عملائه أن يفعلوه، بما في ذلك المحترفين في الشئون المالية.» يتيح النظام المصرفي الثقة بلا استجوابات لا نهائية. وأظهرت المنتجات «المهيكَلة» ذلك بجلاء تام.[9] مثل شبكة الكهرباء، كانت هذه المنتجات المُهيكَلة عبارة عن حزم معقدة من الأنشطة المحفوفة بالمخاطر (مثل قروض الرهن العقاري للمُقترضين ذوي الدخول المُنخفِضة)، التي يخفض جمعها في حزمة من المخاطرة الإجمالية، التي تُوَزَّع بعد ذلك على مستخدميها توزيعًا غير متكافئ. كان يُنْظَر إلى بعض المستخدمين (أصحاب «الشرائح العُليا من السندات المالية»)، على أنهم يتمتعون بالحماية من جميع المخاطرات إلا في حالة المخاطرات التي لا يمكن تصوُّرها، شأنهم في ذلك كشأن أصحاب الاستهلاك المنزلي في شبكة الكهرباء، لذا لم يَعتبر أحد أن الأمر يستحقُّ التفكير كثيرًا فيها. لم يكن عدم التفكير كثيرًا فيها راجعًا إلى خلل بسبب حماقة أو فساد؛ وإنما كان هذا هو الهدف الأساسي من النشاط. زاد هذا من خطورة الأمر لدرجة أن المراقبين أيضًا لم يكونوا يُفكِّرُون كثيرًا بخصوص هذه المنتجات. صارت مراقبتهم أكثر خطورة مع تزايد تعقيد المنتجات؛ لأنه كان ثمة إغراء تمثَّل في افتراض أن المنتجات المُعقَّدة تتمتَّع بمزايا المنتجات البسيطة وأكثر منها. في الواقع، كانت بعض المنتجات المالية المُعقَّدة تتمتَّع بمزايا أقل حتى من المنتجات البسيطة التي اشتُقَّت منها؛ على سبيل المثال، لأن الحزم المختلفة لقروض الرهن العقاري على ما يبدو كانت توزِّع المخاطر بطرقٍ متطابقة ومن ثَمَّ كان لها مخاطر مُرتبطة ارتباطًا وثيقًا بمخاطر التخلف عن سداد الدين.[10]

كان ثمة أشخاص كثيرون في عالَم المال تربَّحوا كثيرًا من استدامة فكرة أن التعقيد المتزايد للآلية المالية العالَمية كان يعني أنه لم يكن أحد بحاجةٍ إلى طرح أسئلةٍ صعبة، ولعبت ممارستُهم للضغوط على نحوٍ خفي وكذلك غير خفي للغاية (وصفها أحد كبار علماء الاقتصاد السابقين في صندوق النقد الدولي بأنها «انقلاب هادئ»)[11] دورًا مهمًّا في إذكاء الازدهار الاقتصادي غير المستدام. ولكن أولئك الذين خُدِعوا كانوا متواطئين أيضًا بدرجةٍ ما في خداع أنفسهم. على أيِّ حال، إذا كان الهدف من نظامٍ ما هو جعل أغلب الناس يثقون به دون الحاجة إلى التفكير كثيرًا جدًّا، فلا يَنبغي لأحدٍ أن يَندهِش، طالَما

لم تقع أيُّ حوادث واضحة، من أن أغلب الناس — المُدَّخرين والمُستثمِرين والمراقبين وواضعي السياسات — كانوا يَعتبرون أن النظام المالي العالَمي قبل عام ٢٠٠٧ كان يُبلي بلاءً حسنًا.

الدرس الثالث: حافظ على معنوياتك مُرتفِعة

إحدى أغرب نتائج بحث أُجريَ مؤخَّرًا في مجال علم الأعصاب تفسر لنا لماذا يستحيل على المرء أن يُدغدغ نفسه.[12] من المُدهش أن التفسير يسري على نطاقٍ أوسع من الأسئلة، أحدها هو لماذا يَستحيل أن تجعل نفسك أكثر ثراءً بتحرير شيكٍ لنفسك. يبدو أن الدغدغة ناجمة عن أحاسيس غير متوقَّعة في مواضع مُعيَّنة من الجلد، ودماغ الشخص الذي يُحاول دغدغة نفسه سيكون قد توقَّع الأحاسيس التي تتسبَّب فيها أصابعه، لذا لم تعُد هذه الأحاسيس غير متوقَّعة (يبدو أن جزءًا من الدماغ يُدعى المُخيخ هو الذي يُؤدِّي عملية التوقُّع هذه). ومع ذلك، قد ينجح المرء في دغدغة نفسه عن طريق أداة وسيطة؛ كجهاز، مثلًا، يُترجم حركات أصابعه إلى أحاسيس على الجلد بطريقةٍ غير مباشِرة بما يَكفي لأن يعجز المُخيخ عن توقُّعها. إذن، مع أن الجزء الواعي من الدماغ يعرف أن إحساس الدغدغة يأتي من الشخص نفسه وإنه «حقًّا» ليس غير مُتوقَّع، فإن المُخيخ لا يستوعب الأمر، وتنجح عندئذٍ عملية الدغدغة.

كما هي الحال مع شعور الأشخاص سريعي التأثُّر بالدغدغة، فإن شعورهم بمقدار ثرائهم مُتوقف أيضًا على ما يعتقدونه. قد يبدو هذا غريبًا. لا بدَّ أنك تظنُّ أن ثروة شخصٍ ما تُقاس بما لديه من ممتلكات؛ منزله وأثاثه وغير ذلك من السلع والمنقولات، وأرصدته في البنوك وخطط تقاعُده ومَحافظ أَسهمُه. هذه حقائق موضوعية، لا تَعتمِد على ما يعتقدُه المرء. ولكن حتى إذا تغاضَينا عن حقيقة أنني لا «أمتلك» منزلي إلا بفضل اتِّفاق ضمني مع بقية أفراد مجتمعي بعدَم التدخُّل في معيشتي هناك، فإن الكثير من مكوِّنات ثروتي لا تستمدُّ قيمتها إلا بفضل معتقدات الآخرين بشأن المستقبل. فإذا كنتُ أمتلك أسهمًا، فإنه لا قيمة لشهادات الأسهُم بحدِّ ذاتها. فأنا لا أستطيع أن آكلها أو أرتديها أو أتَّخِذها مأوًى لي، وحتى استخدامها كورقِ حائطٍ سيبدو إسرافًا مُبالَغًا فيه. فهي لا تستمد قيمتها إلا من الحقوق التي تقتضي الحصول بموجبها على منافع مُستقبَلية عديدة، كثير منها متوقف ضمنيًّا، لا صراحةً، على حُسن الحظ وحُسن نوايا الآخرين. فعندما

ترتفع أسعار الأسهم ليزداد معها ثرائي، يكون هذا لأن الآخرين غيَّروا معتقداتهم بشأن العواقب المُحتملة لامتلاك تلك الأسهم. وإذا زادت قيمة منزلي، فهذا أيضًا لأنَّ الآخرين غيَّروا معتقداتهم بشأن منافع امتلاك منزلي. وإذا اعتقدتُ أنني سأرث مبلغًا كبيرًا من أحد أقاربي المُسنِّين، فهذا في حدِّ ذاته سيجعلني أشعر بمزيدٍ من الثراء؛ وقد يؤثر بالفعل على سلوكيات الادخار والإنفاق التي أنتهجُها.

هذا بالطبع لا يعني أنه يُمكنني ببساطة التلاعُب بمعتقداتي؛ فلا بدَّ أن تكون ذات أساس متين. فإذا اعتقدت أن رصيدي في البنك سيُضافُ إليه مبلغ كبير من المال بمجرد تحرير شيك لنفسي، فسرعان ما سيتبيَّن أن اعتقادي مجرَّد وهْم. ومع ذلك لنفترض أنني توصَّلتُ إلى اتفاق مع صديق لي أن يتبادل كلٌّ منَّا منزله مع الآخر بثلاثة أضعاف قيمته السوقية الحالية. هل سيجعلنا ذلك أكثر ثراءً؟ ربما سينتابنا شعور جيد لبعض الوقت، لا سيما لو كان في مَقدورنا عندئذٍ أن نقول إننا نَمتلك بيتين باهظَي الثمن، ولكن لن نستغرق طويلًا حتى نُدرك أن مكاسبنا هذه فارغة. سيكون الأمر أشبه بطريقةٍ ملتوية بدرجة غير كافية لدغدغة أنفسنا. وسيكون من الصعب إخفاء زيف هذه الصفقة حتى مع رغبتنا الجدِّية في تحقيق الثراء دون جهدٍ ملموس.

ومع ذلك فمِن المُدهِش أن شعورنا الزائف بمزيدٍ من الثراء ببَيع كِلينا منزله للآخر بسعرٍ مُبالَغ فيه هو بالضبط ما كان يفعله مواطنو دول صناعية كثيرة طيلة قسطٍ كبير من العقد الأخير. فمِن عام ١٩٩٥ وحتى عام ٢٠٠٦، ارتفعت أسعار السلع الاستهلاكية في الولايات المتحدة بنسبة ٢٦٫٧٪؛ لكن أسعار المنازل[13] ارتفعت بنسبة ١٦٧٪ (وهذا يعني أن تكلفة المنازل تضاعفت ثلاث مرات تقريبًا في عام ٢٠٠٦ عما كانت عليه قبل أحد عشر عامًا.) لم يكن الأثرياء وحدهم الذين ظنوا أنهم المُستفيدون من ذلك. فكثير ممَّن يُطلق عليهم المُقترضون ذوو المخاطر العالية (أولئك الذين كان سيَصعُب عادةً إقراضُهم بسبب دخولهم أو الصعوبات الوظيفية أو تاريخهم الائتماني السابق) وقَّعُوا عقودَ رهنٍ عقاري ذات أقساط سداد بفوائد مبدئية مُخفَّضة كان من المُخطط لها أن تزيد بعد مرور عامين.[14] وحينئذٍ كان سيتعذَّر تحمُّل سداد الفائدة ما لم تَرتفِع الأسعار بدرجةٍ كافية للاعتماد عليها في هذه الأثناء لتُتيحَ لهم اقتراض المزيد لتمويل الفائدة. ولكن نظرًا لأنَّ الجميع ظنُّوا أن الأسعار ستُواصِل ارتفاعها بالتأكيد، بدا هذا الأمر وكأنه طريقة رائعة لكسْب المال من لا شيء بالارتقاء على سُلَّم العقارات. ظنَّ الجميع أنهم سيزدادون ثراءً دون جهد، كأن تزداد لياقتك بمجرَّد ركوب دراجة تمارين مُزوَّدة بمُحرِّك. ولا غرو أن

معدل الادخار في الولايات المتحدة بدأ ينهار. في النهاية، لماذا تتبع سياسة شَدِّ الحزام لكي تدَّخر من دخلك إذا كان في إمكانك أن تجلس وتترك ارتفاع سوق العقارات يقوم بالادخار بالنيابة عنك؟ في عام ١٩٩٥، هبط المعدل إلى صفر؛ أقل معدَّل منذ فترة الكساد الكبير. يُعد الادخار من أجل المستقبل نزعة إنسانية أساسية نوعًا ما واختفاؤها يستلزم بعض التفسير: هل استحوذت على أمريكا فكرة وهمية بأننا جميعًا سنرث أحد الأقارب المُسنين، قريبًا صينيًّا مثلًا؟

في الواقع، كان التضخم في أسعار العقارات يحتوي على بعض عناصر مُخطط بونزي ضخم. كان تشارلز بونزي، الذي تُوفي عام ١٩٤٩، مسئولًا عن تحويل مبدأ الرسائل المُتسلسلة الأقدم إلى خطة جادة لابتزاز المال. مُعظمنا على دراية بالرسائل المتسلسلة؛ وأول مرة شاركتُ فيها في واحدة كنتُ في السادسة من عمري، وحينئذٍ كانت جائزة إرسال رسالة واحدة هي تلقِّي بطاقة بريدية ودودة من أولئك الذين يسبقونني في السلسلة. تلقيتُ عشرين بطاقة بريدية تقريبًا مقابل رسالة واحدة أرسلتها، واعتبرتُ نفسي محظوظًا. الرسائل المُتسلسِلة التي تتعلَّق بأموالٍ حقيقية هي شكلٌ مُغرٍ من أشكال الاحتيال، خاصةً لأن المشاركين فيها يمكن أن يُقنعوا أنفسهم بأن الآخرين يتطوَّعون بالمشاركة ولا أحد يتعرَّض للخداع. أو بالأحرى، ينخدع المشاركون عن طيب خاطر على نحوٍ ما؛ إذ لا يحتاج الأمر إلى مستوًى مُعقَّد من الرياضيات لإدراك أن الرسائل المتسلسلة لا تَصنع ثروة وإنما تنقلها من شخص لآخر فحسْب. فلكَي يَجني شخص ما المال لا بدَّ أن يَفقِدَه شخص آخر، ولكي يُضاعف شخصٌ ما ثروته بمقدار عشرة أضعاف، لن يَحصل تسعة أشخاص آخرون على شيء بتاتًا. بعبارة أخرى، الرسائل المُتسلسِلة أشبه بورقة اليانصيب، وليس عملية احتيال، ومن يخسر أمواله في اليانصيب لا ينبغي أن يلوم أحدًا إلا نفسه.

حوَّل بونزي الرسائل المتسلسلة إلى عملية احتيال. ففي الرسائل المتسلسلة، تموَّل أرباح المشاركين في المراحل الأولى من خلال مُساهَمات المُنضمِّين لاحقًا، حتى تَنهار السلسلة (ويجب أن تَنهار؛ لأنه لكي تُحقق السلسة نجاحًا حقًّا لا بدَّ أن تضم سكان كوكب الأرض بأكملهم في أقل من عشر جولات). ولكن على الأقل في الرسائل المتسلسِلة يستطيع الجميع استيعاب ما يحدث؛ أما بونزي فقد ألغى تلك التفصيلة الصغيرة؛ إذ قدَّم خطة استثمار بعوائد رائعة للغاية (استندت إلى استغلال خللٍ حقيقي في التسعير في سوق القسائم البريدية العالمية). إلا أنه كان يستحيل أن تُولَد هذه العوائد الرائعة على هذا النطاق الواسع؛ ففي الواقع كان بونزي يدفع للمستثمرين الأوائل من مُساهمات أولئك الذين

انضمُّوا لاحقًا؛ ولكنه كان يَتظاهر بأن العوائد أتت من الاستثمارات ذاتها. نجح الأمر مع المستثمرين السُّذَّج؛ والأغرب أن بيرني مادوف أثبت بعد عقودٍ عديدة أن الأمر قد ينجح أيضًا مع بعض المستثمرين المُحنكين جدًّا.

ربما يكون جني المال من خلال مراقبة ارتفاع أسعار العقارات شكلًا من أشكال مُخطط بونزي أيضًا. يجب أن يعيش الأشخاص في مكان ما، لذا فمراقبة الأسعار ترتفع، كما لو أنها على شاشة عداد سيارة تاكسي، لا يصنع ثروة حقيقية. لو اعتُبِر امتلاك العقارات بديلًا للادخار، فلا بدَّ من تواجُد سَيل متواصل من المشترين المُستعدِّين للشراء بأسعار أعلى من أي وقتٍ مضى. كان لا بدَّ أن يُنقذ مشترون جدد المقترضين ذوي المخاطر العالية وإلا ستنهار السلسلة. ولكن إذا كان المنطق على هذا القدر من الوضوح، فما الذي جعل السلسلة تُحقِّق نجاحًا لفترةٍ طويلة جدًّا، ومن ثَمَّ كان انهيارها مُستغربًا جدًّا حين حدث في النهاية؟ الإجابة هي أن ارتفاع أسعار العقارات، كما هو الحال مع ارتفاع أسعار الأسهم الذي جرى طيلة جُلِّ هذه الفترة، لم يكن شكلًا من أشكال مخطط بونزي. وإنما بدأ بسبب شيءٍ حقيقي، تحوُّل حقيقي في آفاق الاقتصاديات العالمية المتقدِّمة.[15] بداية من ثمانينيات القرن العشرين ومع تزايد الوتيرة في تسعينيات القرن نفسه، تضافَرَت عدة تطورات؛ منافسة متزايدة، ابتكارات سريعة الوتيرة، انتشار لأجهزة الكمبيوتر وتكنولوجيا الاتصالات اللاسلكية، وفوق كل هذا دخول مُجتمَعَي الهند والصين الهائلين المُستعدَّين للعمل بجدٍّ مقابل مكافأة صغيرة لتقديم سلع وخدمات لبقية العالم. بدأت هذه التطورات تزيد ثروة مواطني العالَم الغني، بما فيهم أولئك الذين لم يُقدِّموا لهذا التحوُّل سوى إسهاماتٍ ضئيلة؛ وإنما اقتصر الأمر على أن الحظ حالفهم ليَمتلكُوا حصةً في مجتمعاتهم وقت حدوث هذا التحوُّل. ربما تمثَّلت تلك الحصة في منزلٍ في موقع جذَّاب، أو محفظة أسهم، أو حتى مجرد وظيفة ثابتة ذات آفاقٍ مستقبَلية، مثل وظائف في الحكومة، أو الجامعات، أو شركة كُبرى، تسيطر نسبيًّا على سوق ما. ولا شيء مُثير للإعجاب بشكلٍ خاصٍّ في هذا، ولكن لا شيء يستحق التوبيخ أيضًا؛ فعلى مرِّ التاريخ، أغلب الأشخاص الذين حققوا نجاحًا فعلوا ذلك بقُربهم بدرجةٍ كافية من أشخاصٍ ناجحين آخرين. ومع ذلك، من المُهم أن تتذكَّر أن الثروة التي أصابوها كانت ثروةً حقيقية؛ كان أداء الاقتصاد العالمي أفضل حقًّا؛ إذ كان يرتفع لأعلى.

غير أن أفضل المُحتالين هُم من يتمتَّعون بموهبة حقيقية بصرف النظر عن مصداقيتهم، فأنجح مخططات بونزي هي تلك التي تعتمد على قدرةٍ حقيقية على

الاستثمار؛ فالاعتقاد بأن عديمي الموهبة فقط هم من بحاجة لأن يكونوا جشعين أو مُضلِّلين هو اعتقاد واهم. وأفضل المُحتالين على الإطلاق هم أولئك الذين يُصدِّقون قصصهم المُلفَّقة. ذلك بالأساس هو ما حدَثَ لنا جميعًا في سنوات الازدهار الاقتصادي. ظننَّا أن وجود اقتصاد ينمو ويُغيِّر نفسه بنفسه بالفعل أمر أبدع من أن يُصَدَّق، بينما كان على وجه التحديد اقتصادًا ينمو ويغير نفسه لدرجة أننا وجدنا أنفسنا بلا أي دفاعات. عندما تَقَوَّض ازدهار سوق الأوراق المالية في أواخر تسعينيات القرن العشرين، جاء ردُّ فعل السلطات، مثل أغلب المستثمرين، على هيئة المرحلة الأولى المعهودة (الإنكار) من مراحل الحزن الخمسة كما تُطلِق عليها إليزابيث كوبلر روس.[16] لم يكن إنكارًا لحدوث الانهيار وإنما إنكار لكونه حدثًا يقتضي منَّا إعادة تقييم مدى الثراء الذي كنَّا عليه حقًّا، وما إذا كان في إمكاننا فعلًا تحمُّل تكاليف اقتناء تلك السيارات وأجهزة التليفزيون والعطلات الباهظة. دار جدال مُحتدِم بين دوائر وضع السياسات بشأن الخطر المُتمثِّل في احتمال أن يُؤدي انهيار سوق الأوراق المالية إلى كسادٍ اقتصادي. ساد شعور بالارتياح حين واصلت اقتصاديات الدول الغنية النمو بلا تأثُّر يُذكَر، وذلك بمساعَدةٍ من البنوك المركزية وأسعار فائدتها المنخفِضة، ومن المُواطِن الصيني المقتصد الذي سهَّلت مدَّخراته فرصة إقراض الآخرين بتكلفة رخيصة. وبالتدريج حلَّ إحساس بازدهارٍ ناجم عن سوق عقارات صاعدة، بالطبع لم يكن يُمثِّل شيئًا من ذلك، محل الإحساس بالازدهار الاقتصادي الناجم عن سوق أوراق مالية صاعدة، الذي مثَّل على الأقل تقديرًا، وإن كان مفرطًا في التفاؤل، حول إمكانية التحوُّل التي شكلتها التكنولوجيا الحديثة للاقتصاد العالمي. ولكن نظرًا لأنه أمكن تفادي تهديد الثقة، كان بالإمكان سماع تنهُّدات الارتياح تتردَّد في أروقة جميع البنوك المركزية ووزارات المالية في العالَم الغربي.

تدريجيًّا، حلَّت الابتسامات محلَّ تنهُّدات الارتياح، مع توسع البنوك في عمليات الإقراض خلال سنوات الازدهار في الألفية الجديدة، وارتفَعَت أسعار العقارات على نحوٍ غير مَسبوق نتيجة لذلك، ثم ساد شعورٌ رائع بنشوة مُستحَقَّة. لقد بدأت عملية دغدغة الذات الجماعية تُجدي نفعًا.

الانهيار وآثاره

عندما تبدأ البنوك المركزية في التحوُّل إلى وكلاء تسويق لقطاع العقارات، يَنبغي حقًّا أن نبدأ في الشعور بالقلق. لا يُمكن أن ترتفع أسعار العقارات إلى الأبد بالارتباط بدخول

الأفراد؛ نظرًا لأن دخول الأفراد وحدَها هي التي تُتيح لهم شراء منازل. يعتمد ما يحدُث عندما تتوقَّف الأسعار عن الارتفاع على القوى التي تجعلها ترتفع في المقام الأول. ولو كان الأفراد يشترون المنازل لأن أسعارها كانت أقل ممَّا كانوا على استعدادٍ لدفعه مقابل مُتعة السُّكنى فيها، فإن الأسعار ستتوقَّف عن الارتفاع حين يُقَدَّر أنها وصلت إلى ذلك المستوى، ولا يُوجَد سببٌ آخر يَستدعي انخفاضها. ولكن لو كان الأفراد يشترون المنازل لأنهم رغبوا في كسْب المال من ارتفاع أسعارها مُستقبلًا، إذن حين تتوقَّف الأسعار عن الارتفاع، ستختفي تمامًا من السوق مجموعةٌ كاملة من المُشترين؛ ومن ثمَّ فإن السعر الذي بدا جذابًا عندما كان يُنْظَر إليه على أنه توطئة للارتفاع المُرتقَب في الأسعار لن يعود جذَّابًا على الإطلاق. وعليه فإن حقيقة توقُّف الأسعار عن الارتفاع تعني أن أسعار السوق مُقدَّر لها الآن أن تهبط.[17]

كان السبب المباشر لحدوث الانهيار هو اكتشاف أن أسعار العقارات لم تَعُد ترتفع، ونتيجة لذلك أيضًا كانت معدلات التعثُّر في سداد قروض المُقترضين ذوي المخاطر العالية آخِذة في الارتفاع.[18] ولكن يبدو هذا بمفرده تفسيرًا ضعيفًا لتأثير هذا الانهيار في أرجاء المعمورة (فعلى حدِّ تعبير بي جاي أورورك: «تخلف جيم جيرك، الذي يعيش على مقربة منِّي، عن سداد أقساط رهنه العقاري، رغم وقوف كل هذه السيارات المُعطَّلة في الساحة الأمامية لمنزله، واقتصاد أيسلندا يَتهاوى. يتعذَّر عليَّ فهم هذه الأحجية فبعض قطعها مفقودة.»)[19] الحقيقة أن سوق القروض عالية المخاطر لم يكن سببًا فحسب؛ بل كان أيضًا عرَضًا من أعراض مشكلةٍ عامة وشيكة، مثل أول مراهق يتقيَّأ في حفلة انغمس فيها الباقون جميعهم في تناوُل الكحوليات. تهاوى اقتصاد أيسلندا لأنَّ أيسلندا كانت مُنغمِسة في الترف مثل إيرلندا، ولاتفيا، وإسبانيا، والمملكة المتحدة، وألمانيا، وبالطبع الولايات المتحدة.

اتخذ الانغماس أشكالًا مختلفةً في أماكن مختلفة. لم يَنخرِط المواطنون الألمان الواعون في موجة شراء العقارات، ولكنهم كانوا يَضعُون أموالهم في بنوكٍ كانت، عن جهل من مُعظمِهم، بصدَدِ الانخراط في موجة شراء غير مباشر للعقارات بالنيابة عنهم؛ وذلك من خلال شراء الأوراق المالية الصادِرة عن مؤسَّسات أمريكية مانحة لقروض الرهن العقاري. منع المُراقبون الإسبان الحكماء البنوك الإسبانية من فعل ذلك؛ إلا أنَّ حفل هوس شراء العقارات الإسبانية استمرَّ على أيِّ حال. كانت البنوك الأيسلندية تَعِدُ المُودِعين بعوائد مرتفعة على نحوٍ غير قابل للتصديق ولم تكن قد توخَّت الحيطة بترجمة تلك الوعود

إلى عُملة أيسلندية أو بالعمل من خلال شركة تابعة مقرُّها في نيجيريا. كان الإيرلنديون يَبيعُون المنازل بعضهم لبعض دون اكتراث؛ إذ صارت الخدعة بأكملها أكثر قَبولًا على نحوٍ مخادع بسبب الحقيقة البديهية التي مفادها أن إيرلندا قد صارت مكانًا رائعًا للعيش فيه. كان الجميع مُستمتعِين بحقيقة أن الأداء السلِس للنظام المصرفي كان يعني أنهم ليسوا مُضطرين لطرح أسئلةٍ صعبة بشأن هيكله، وبخاصة بشأن أجزاء ذلك الهيكل التي لم يكن بوسعهم رؤيتها بوضوح، مثل المخاطر المرتبطة بالمنتجات الثانوية المُهيكَلة والقواعد التي كانت تُحدِّد من سيكون عليه تحمُّل تلك المخاطر في نهاية المطاف.[20] تحمَّلت بنوك في دولٍ كثيرة وليس فقط في الولايات المتحدة، مدفوعةً بنجاحها، أعباءً تفوق طاقتها، مثل شبكة كهرباء وعدت بتوفير كهرباء رخيصة مضمونة جدًّا للجميع لدرجة أنها عجزت عن التعامُل مع الارتفاع المفاجئ لاستهلاك الكهرباء أثناء الفاصل الإعلاني في نهائي دوري كُرة القدَم الأمريكية. كلَّما زادت الأعباء، صار من الأسهل أن تتسبَّب صدمة صغيرة في انهيارٍ كبير.

ومن قبيل المُفارقة، أنه ما إن حدَثَ الانهيار حتى زادت منه نفس الآليات التي من المفترض أن تعمل على منع حدوثه من الأساس. إحدى اللَّبِنات الأساسية لبناء الثقة في النظام المالي هي أنه يجِب إغلاق البنوك المُفلِسة لكيلا تُستنزَف مدَّخرات المزيد من المُستثمِرين التعساء الحظ في محاولة يائسة للتَّعافي. قد تُواجه البنوك الهشَّة هذه المُغريات أيضًا، ولهذا السبب يضعُها المُراقِبون تحت المراقَبة الشديدة، وقد يُبادِرُون باتخاذ إجراءٍ حتى قبل أن تتخطَّى حدَّ الإفلاس. هكذا، تتحكَّم هذه اليَقَظة، الضرورية جدًّا لحماية المُودِعين، بقبضةٍ باردة في استعداد البنك لإقراض الآخَرين، بمن فيهم العُملاء ذوي الجدارة الائتمانية التامة. لماذا تُقرِض شركة ممتازة في مثل هذه الظروف إن كان بإمكانك الاحتفاظ بأموالك في صورةٍ نقدية؟ عبر مختلف القطاعات الاقتصادية، ربما يعجز من هُم بحاجةٍ إلى الاقتراض عن العثور على قروض، حتى وإن كان ذلك من أجل مُجرَّد دفْع رَواتب القوى العاملة لديهم والحفاظ على استمرارية أعمالهم، في حين لا يجرؤ الآخَرُون، ممَّن لديهم مدَّخرات ولكن ليس لديهم أوجه تستحقُّ إنفاق هذه المُدَّخرات عليها في الوقت الراهن، على وضع تلك المدخرات في البنك خشية أن يَختفيَ هذا البنك من على وجه الأرض في الغد. وحتى إن لم يَعُد لهذا البنك وجود، فإن هذا سيكون لأنَّ المراقبين أغلقُوه. وهذا انهيار مفزع لهيكل الثقة الاجتماعية الذي يدعمه النظام المصرفي؛ حيث إن المراقبين، الذين

يُعَدُّون واضعي هيكل الثقة، يُعتَبرون أيضًا مهندسي الخراب الذين يمكنهم زعزعة حجر الزاوية في أيٍّ لحظة.

لماذا نفعل ذلك؟

لماذا تَخدع المجتمعات الإنسانية نفسها على نحوٍ ممنهَج بهذه الطريقة؟ ما الذي يجعلنا نُعاني جماعيًّا من اضطرابٍ ثنائي القطب في حين أن الأفراد المُصابين به بيننا لا يُمثلون سوى أقلية صغيرة؟ وطرح السؤال بهذه الطريقة لا يعني ضمنًا أن الجميع كانوا يتصرفون في سنوات الازدهار الاقتصادي بطريقةٍ لا عقلانية؛ فعلى النقيض من ذلك كان الكثير من الخبراء الماليِّين يُقامرون بعقلانيةٍ شديدة على قُدرتهم على جنْي الأرباح إذا ما سارت الأمور على خير ما يُرام وعلى الخروج من الأزمة إذا ساءت الأمور. السؤال الأعمق هو لماذا تَواطأ بقيَّتُنا في خداع أنفسنا في حين أنه، كما حاولتُ أن أُبرهن في هذا الفصل، كانت تُوجَد أدلة وافرة كان يَنبغي أن تجعل المُراقبين وواضعي السياسات والمواطنين يُفكرون مليًّا. ربما قادَت القواعد المَعيبة بعض الخبراء الماليين العقلانيِّين إلى التصرُّف بطرُقٍ أضرَّت ببقية المُجتمع، ولكن لماذا أظهرَت بقية المُجتمع هذا الحماس للسَّماح لهم بفعل ذلك؟

الغمامة الأيديولوجية ليسَت سوى بداية القصة؛ فما زلنا بحاجة إلى فهم لماذا كانت الغمامات فعَّالة جدًّا عندما كانت تداعياتها مُكلِّفة للغاية. في كتابهما «الغرائز الحيوانية: كيف تقود السيكولوجية البشرية الاقتصاد وأهمية ذلك للرأسمالية العالمية»،[21] حدَّد عالِما الاقتصاد جورج أكرلوف وروبرت شيلر خمس طرُقٍ أساسية تعتمد بها الاقتصاديات الحديثة على خصائص السيكولوجية البشرية؛ وهي حاجتُنا إلى الشعور بالثقة تجاه المُستقبل، وشعورنا القويُّ بتكافُؤ الفرص، وشعورنا بالغضب والاستياء عندما تتعرَّض ثقتنا للخيانة، وبعض الإخفاقات الإدراكية التي تجعلُنا عُرضةً لوهْم المال، وتعلُّقنا بالسرديات لمساعدتنا على فهم المغزى من حياتنا. ويقدم المؤلِّفان حجةً دامغة على أهمية العوامل الخمسة في تأجيج كل من الأزمة المالية والازدهار الاقتصادي الذي سبقها.

ويُمكن إضافة عوامل أخرى، وسأذكُر منها ثلاثة. الأول قصور منهجي في قُدرتنا على تقييم مخاطر صغيرة لأحداث مدمرة للغاية لم تقع في الماضي القريب، مثل حالات التخلُّف عن السداد الترابُطية لفئاتٍ مُتنوعة من القروض التي تبدو مُنخفِضة المخاطر. ويصحُّ

هذا بصفةٍ خاصة حين تحظى أصولنا بالحماية أغلب الوقت، كما هو حالها حين يعمل النظام المصرفي على أكمل وجه؛ لأنه يُشجِّعُنا على أن نصرف تفكيرنا بعيدًا عن المخاطر.

العامل الثاني الذي يجعلنا في وضعٍ هشٍّ هو افتتان بتفكير استراتيجي من الدرجة الثالثة والرابعة لا يُمكن تطبيقه على مشكلاتٍ من الدرجة أَلْف؛ فعندما نواجه الأدلة على عدم إمكانية استمرار الرواج العقاري إلى الأبد، فإننا لا نُعيد الأمور إلى نصابها الصحيح وإنما نُحاول ركوب موجة الرواج حتى النهاية، من أجل أن نتفوَّق قليلًا على الآخرين. والعامل الثالث هو وجود ضعف تجاه المَيل إلى الثِّقة في مجموعات المُطَّلعين على بواطن الأمور أمثالنا (على سبيل المثال: المُتخصِّصين في الشئون المالية)، مقترن بعُدوانية غريزية تجاه الرسائل غير المرغوب فيها إذا وصلَت عن طريق شخصٍ مُختلِف عنَّا بدرجة كافية، وحساسية شديدة تجاه الفوارق الضئيلة في المكانة بين من نَسمَح لهم بدخول دائرة المُطَّلعين على بواطن الأمور الخاصة بنا وأولئك الذين لا نَسمح لهم. هذه كلها سِمات شائعة بين الرئيسيَّات التي تعيش في مجموعات، والتي تطوَّرنا منها.

كما أكَّدت الفصول السابقة من هذا الكتاب، ليس من المُستغرَب أن نجد بعض نقاط الضعف النفسية في تركيبة «الإنسان العاقل»، ذلك النوع من القِرَدة العُليا الذي ظهر لأول مرة في غابات السافانا الأفريقية ما بين ١٠٠ ألف و٢٠٠ ألف عام مضت. باستثناء القلق الذي دفع هذه القِردة العُليا إلى مغادرة أفريقيا، لا شيء ممَّا فعلته أثناء أكثر من ٩٠٪ من وقت وجودها باح بأي اهتمام بالعمل المصرفي والشئون المالية، ولا بأيٍّ مواهب قد تُؤدِّي بالتبعية إلى العمل في وول ستريت. كان عبارة عن نوع من الرئيسيات يعيش في مجموعات، وله خصائص شائعة بين أغلب أنواع هذه الرئيسيات، مزيج لافت للنظر من غرائز تنافُسية قوية مع نزعة إلى تكوين تَحالُفات ومجموعات، وانتباه حسَّاس للغاية للفروقات في المكانة والرُّتبة. إلا أنه كان أيضًا نوعًا غير مُعتادٍ جدًّا من الرئيسيات، قِردة عُليا اجتماعية ذات دماغ كبيرة تستعمِر بيئة إيكولوجية تَشتمِل على الصيد وجمع الثمار على نحوٍ تعاوُنيٍّ وبطرُق متزايدة التعقيد. ولقد تطوَّرت مواهبها التعاونية المُذهِلة على خلفية عداءٍ عنيف أدَّى إلى تدمير الكثير من الإنجازات الأولية لمحاولاتها الأولى لتكوين بِنية اجتماعية واسعة النطاق. وعندما أقامت أخيرًا نظامًا ماليًّا اشتمل على تريليونات من الدولارات امتدَّ في الكرة الأرضية بأكملها، لم يكن من المُستغرَب اكتشاف أن عدَّة عيوب تسلَّلت إلى داخل هذه البِنية.

إحدى مزايا هذا المنظور طويل المدى هي أنه يُساعدنا على أن نكون مُعتدلِين على نحوٍ مناسب بشأن احتمالات منع وقوع المزيد من الأزمات الاقتصادية في المستقبَل.

سنُواصِل طرح هذه الحُجة على بقية صفحات هذا الكتاب. تُعدُّ مجتمعاتنا واقتصادياتنا، في تعقيدها، مُثمرة وهشَّة على حدٍّ سواء. أسَّست القِرَدة العُليا الاجتماعية ذات الأدمغة الكبيرة نظامًا ماليًّا عالميًّا، وألحقت هذه القِرَدة العُليا الاجتماعية ذات الأدمغة الكبيرة أضرارًا كثيرة لذلك النظام، ولا يستطيع أحدٌ إصلاحها سوى هذه القِردة العُليا الاجتماعية ذات الأدمغة الكبيرة. وأي حلٍّ لهذه العيوب لا بدَّ أن يكون مُحكمًا حتى يتسنَّى تطبيقه على أيدي نفس نوعيَّات القردة العُليا الاجتماعية ذات الأدمغة الكبيرة التي تسبَّبت في المشكلة في المقام الأول.

ثمَّة ميزة أخرى لوجهة النظر طويلة المدى وهي أنها تُساعد في الحفاظ على منظورٍ عقلاني بخصوص تكاليف الأزمة. ومن السابق لأوانه جدًّا أن نجزم بأنَّ الاقتصاد العالَمي سيُعاوِد النموَّ مرةً أخرى في غضون ثلاثة أو أربعة أعوام، أو ما إذا كُنَّا سنَشهد فترةَ ركود مطولة؛ فما زلنا نَجهل ما إذا كان عدم الاستقرار والعنف سيُصاحبان التقشُّف الحادَّ الذي سيكون ضروريًّا في بعض الدول. إلا أن هذه المخاطر تتضاءَل بجوار الأخطار التي تغلَّب عليها التعاون الإنساني في الماضي، والانهيار العنيف في النظام الاجتماعي الذي عادةً ما صاحب الحروب مع الغرباء من الخارج وقمع العُزَّل في الداخل. كما أوضَحَ الفصل الثالث، التعاون الذي أُسِّست عليه الاقتصاديات الحديثة هو نفس التعاون الذي نجح، لدرجةٍ يُقَدِّرها عددٌ قليل من مُواطِني العالم المعاصِر، في ترويض نزعتنا ومقدرتنا على ممارسة العنف. وبينما نحسب بقلق مخاطر استراتيجياتنا الاقتصادية الحالية ومزاياها، فإننا نُشبِه لاعبي بوكر على مُنحدَرات بركان، نتلذَّذ باندفاع الأدرينالين في عُروقنا الناتج من اضطِراب حركة أوراق اللعب بينما الخطر الحقيقي يَكمُن تحت أقدامنا.

وكما كتَبَ روبرت فروست: «البعض يقول إنَّ العالم سيَنتهي بالنار، والبعض يقول بالجليد.» وتبدو كفَّة النار الآن أرجح من كفَّة الجليد، وبصرْف النظر عن حقيقة هذا التخمين، بوسعنا أن نثِق على نحوٍ معقول بأن العالَم لن يَنتهي بسبب أزمةٍ مالية. كون الأزمة المالية هي حاليًّا، وقتَ تأليف هذا الكتاب عام ٢٠٠٩، الشاغل الرئيسي لجميع القادة السياسيِّين بالعالَم لا يَشي بضَعف ذاكرتنا ومحدودية آفاقنا فحسْب؛ وإنما أيضًا بالشوط البعيد الذي قطَعناه على نحوٍ مُذهل. وحقيقة أنَّ محدودية آفاقنا هي ذاتها التي مكَّنَتْنا من قطعِ هذا الشوط البعيد ستكون موضوع الفصل التاسع.

الفصل التاسع

الاحترافية والإنجاز في ساحات العمل وساحات الحروب

جنود وفلاسفة

> يَستأجِر الأمير الفارسي، قورش الأصغر، جيشًا قوامه عشرة آلاف جندي مُرتزق من اليونان تحت زعمٍ كاذب باستِكشاف الأراضي النائية بآسيا الصغرى؛ بينما الهدف الحقيقي وراء ذلك هو الإطاحة بأخيه أرتحششتا الثاني؛ لكنهم يَنهزِمُون في معركة كوناكسا، وبعد أن فقدوا القائد وتشرَّدُوا بعيدًا عن موطنهم الأصلي، يتعيَّن عليهم أن يشقُّوا طريق العودة إلى الوطن وسط شعوبٍ شديدة العدائية. وجُلَّ ما يُريدونه هو العودة إلى الوطن؛ إلا أن كل شيء يفعلونه يُشكِّل تهديدًا عامًّا؛ فهُم عشرة آلاف جندي، مُدجَّجين بالسلاح، وبلا مؤن غذائية، لذا أينما حلُّوا، يُخرِّبون ويُدمِّرون الأرض كأسراب جراد، ويَحمِلون في أعقابهم حشدًا ضخمًا من النساء.

هكذا وصَفَ إيتالو كالفينو المأزق الذي وقع فيه جيش هائم على وجهه في القرن الخامس قبل الميلاد، وهو مأزق مُشابه لآلاف المآزق الأخرى عبر التاريخ، والاستثناء الوحيد هو أن أحد ضباطه، وهو زينوفون، سجَّل مَسيرته في كتابٍ وصَلَ إلينا ويَحمِل عنوان «مسيرة العشرة آلاف» أو «الأناباسيس». وبعد مقارنة أسلوب زينوفون بأسلوب الكاتب الراحل

تي إي لورانس، وبعد أن يقول، ببعض القبول، إنه على عكس رؤية لورانس الجمالية، «في اللغة اليونانية لا شيء يُضاهي دقَّة السرْد وجفافه»، يستطرد كالفينو قائلًا:

> بالطبع، ثمة نوع من الشفَقة في كتاب «الأناباسيس»؛ إنه تلهُّف الجنود على العودة إلى الوطن، وشعورهم بالارتباك من الوجود في أرضٍ غريبة، والفزع من التفرُّق، لأنهم ما داموا معًا، فإنهم يَحمِلون الوطن بداخلهم ... في هذه المُذكرات للواء جيش من القرن الخامس قبل الميلاد، يظهر التناقُض بين دور الطفيليات الشبيهة بالجراد، ذلك التشبيه الذي يَحُطُّ من قدْر جيش المُرتزقة اليوناني، وممارسة الفضائل الكلاسيكية — فضائل فلسفية ومدنية وعسكرية — التي يُحاول زينوفون ورجاله تطبيقها في ظلِّ هذه الظروف الجديدة ... يُمكن الحطُّ من قدْر الإنسان بتشبيهِه بالجَراد ولكن يُمكنه أن يُطبق على حالة الجراد هذه قواعد الانضباط واللياقة — أو بتعبير آخر «الأناقة» — ويَعتبر نفسه راضيًا؛ فالإنسان لا يستطيع مُناقَشَة فكرة كونه جَرادة ولو لدقيقة؛ ولكنه يَستطيع أن يُناقِش أفضل طريقةٍ ليكون كذلك. وفي شخصية زينوفون، نجد ذلك مُحدَّدًا بدقة، مع جميع أوجه قصورِه، نجد القواعد الأخلاقية الحديثة المُتعلِّقة بالكفاءة الفنية المثالية، وبكون المرء «على قدْر المهمة» وبـ «أداء عملك على أفضل وجه»، باستقلالية تامَّةٍ عن قيمة تصرُّفات المرء فيما يخصُّ المعايير الأخلاقية العالمية ... وفي هذه المُحاوَلة لإضفاء قدْر من «الأناقة» أو الضابط على هذه الحركة الطُّفيلية لرجال يتَّسمُون بالجشع والعنف وسط جبال الأناضول وسهولها، يَكمُن كل وقاره؛ ليس وقارًا تراجيديًّا وإنما وقار محدود، وقار برجوازي بالأساس ... لم يَعُد في استطاعة الجيش اليوناني، الذي يَزحف عبر مرتفعات الجبال والمضايق وسط الكمائن والهجمات المُتواصلة، أن يُميِّز إلى أيِّ مدًى هو جانٍ أم مجنيٌّ عليه، ومُحاط حتى بأفظع المذابح التي يتعرَّض لها رجاله جرَّاء العدائية الكبيرة أو سُوء الحظ، يُلهم بداخل القارئ مُعاناة رمزية ربما لا يستطيع فهمها إلا نحن الذين نعيش اليوم.[1]

الجيش هو أكثر مكان تَعتمد فيه سلامة الجماعة بكاملها على الثقة المُطلَقة في الأفراد. وتسعى الجيوش في كل مكان، من خلال صرامة تدريباتها، إلى الالتزام بقواعد، وبمجموعة من الإجراءات، وبما يُمكن أن يُطلَق عليه أيضًا مبدأً أخلاقيًّا، تهدُف مجتمعةً إلى ضمان

الولاء حتى في مواجَهة الإغراءات الفردية الكاسِحة على الخيانة. وتُنقَل هذه القواعد عبر إجراءات التدريب، كل شيء بدايةً من التكرار المُمل لتدريب ساحة العرض وحتى إتقان المهام المعقَّدة للمهندس العسكري. كما أنها تُنقَل أيضًا عبر الجو العام للمؤسسة العسكرية، سواء تمثَّل هذا في سمو الأكاديمية العسكرية، أو الفظاظة السائدة في مطعم الضباط، أو شدَّة المعسكرات المؤقتة المشتركة أو التدريبات الليلية. هذه القواعد، ما إن تُتْقَن حتى تُصبح طبيعة ثانية، يُمكن أن يُطْلَق عليها رؤية نفقية ضيِّقة في أشدِّ صورِها، وهي رؤية لا تتجاهَل فحسْب تخمين العواقب الأوسع نطاقًا للالتزام، وإنما تسعى عمدًا إلى استبعاد هذا النوع من التخمين. وفي محاكمة جرائم الحرب في نورنبيرج عامي ١٩٤٥ و١٩٤٦، تعرَّضت هذه القواعد للانقضاض عليها من مفهومٍ مختلف وأكثر تعميمًا للواجب الإنساني.[2]

كان رودولف هوس، القائد الأسبق لمعسكر اعتقال أوشفيتز، من بين أولئك الذين تمَّ استدعاؤهم للشهادة في محاكمة نورنبيرج؛ رغم أنه هو نفسه لم تَجرِ مُحاكمته. اشتملت شهادته على تفاصيل مُفجعة عن قتل الأسرى بالغاز، وبعدَها سُئل: «هل شعرتَ في أي وقتٍ بالشفقة تجاه الضحايا، وفكَّرت في أُسرتك وأطفالك؟» أجاب قائلًا: «أجل!» استمرَّ الاستجواب: «كيف تسنَّى لك تنفيذ هذه الأعمال على الرغم من ذلك؟» ردَّ هوس قائلًا: «في ضوء كل تلك الشكوك التي ساوَرَتْني، كانت الحجَّة الدامغة الوحيدة هي أوامر زعيم الرايخ هيملر الصارمة والمُبرِّر المُعطى من جانبه.»

كما لجأ المُتهمُّون في هذه المحاكمة إلى ما صار يُعْرَف منذ ذلك الحين بدفاع نورنبيرج، أي تحديدًا قولهم إنهم كانوا يُنفِّذون الأوامر وحسْب. قلَّة منهم من أضفَوا عليه أساسًا مَنطقيًّا، ولكن فرانز فون بابن، الذي عمل مستشارًا للرايخ عام ١٩٣٢ وفيما بعد نائبًا عن هتلر في فيينا وأنقرة، كان واحدًا من بين هؤلاء. سأله السير ديفيد ماكسويل فايف: «لماذا، بعد هذه السلسلة من جرائم القتل [لأصدقائه المُقرَّبين ورفقائه] التي وقعت على مدار أربع سنوات، لماذا لم تَنعزِل عن هؤلاء الأشخاص وتُدافع، مثل الجنرال يورك أو أي أناسٍ آخرين تعرفهم من التاريخ، عن آرائك وتُعارض هؤلاء القتلة؟ لماذا لم تفعل ذلك؟»

أجاب فون بابن قائلًا:

> إذا سألتني، يا سير ديفيد، لماذا بقيتُ في خدمة الرايخ رغم كلِّ شيء، فلا يَسعُني سوى أن أقول: إنني أديتُ واجبي — واجبي نحو ألمانيا، إذا كنتَ ترغب في أن

> تعرف. يُمكنُني أن أتفهَّم جيدًا، يا سير ديفيد، أنه بعد كلِّ هذه الأمور التي نعرفها اليوم، وبعد ملايين جرائم القتل التي وقعت، أنك تنظُر إلى الشعب الألماني على أنه أمَّةٌ من المجرمين، وأنه ليس بوسعك أن تفهم أن هذه الأمَّة بها وطنيون أيضًا. لقد أقدمتَ على هذه الأعمال من أجل خدمة وطني، وأودُّ أن أُضيف، يا سِير ديفيد، أنه حتى وقتِ توقيع مُعاهَدَة ميونخ، وحتى وقت غزو بولندا، حاولت القوى العُظمى نفسها، رغم أنها كانت تعلَم بكلِّ ما كان يَجري في ألمانيا، أن تتعاون مع ألمانيا. فلماذا تودُّ أن تلوم رجلًا ألمانيًّا وطنيًّا على تصرُّفه على نفس النحو، من أجل نفس ما كانت جميع القوى العُظمى تأمُلُه؟

كان هيرمان جورينج، الأكثر فصاحة بين جميع الماثلين للمحاكمة، مُتشدِّدًا بشأن الطبيعة غير الواقعية للمعايير التي كان يُحاكَم على أساسها المُتهمُون. وانتقد بشدَّة عدم إمكانية تنفيذ اتفاقية لاهاي لعام ١٩٠٧ على ظروف الحرب الحديثة، وعند استجوابه بشأن إمكانية عدم إطاعة إرادة هتلر، سأل المحكمة:

> كيف لامرئ أن يتخيَّل أنه يُمكن لدولة أن تُقاد لو كان بإمكان جنرال واحد، خلال الحرب أو قبلها، تلك الحرب التي قرَّر خوضها القادة السياسيون، سواء كانوا مُحقِّين في قرارهم هذا أم مخطئين، أن يصوِّت حول ما إذا كان سيُقاتل أم لا، وما إذا كانت فيالقُه العسكرية ستبقى في الوطن أم لا، أو أن يكون بإمكانه أن يقول: «يجب أولًا أن أسأل قواتي»؟

كما علِم فون بابن وجورينج تمام العِلم — وكما أدرك الكثير من القضاة والمُدَّعين — أن الاعتبارات الأخلاقية قيد ضعيف أمام الشعور الغامر بالحاجة الملحَّة الذي تَفرضُه الحرب على المشاركين فيها. على أيِّ حال كانت مُحاكمة نورنبيرج زاخرة بالمُتناقضات؛ فكان آي تي نيكتشينكو، عضو المحكمة السوفييتية، أحد المُدَّعين الثلاثة في أولى محاكمات ستالين الصورية عام ١٩٣٦ وكان غير معتادٍ على مفهوم الرأي المُعارض لدرجة أنه اضطرَّ لأن يسأل زملاءه الغربيِّين عن كيفية صياغة رأي مُعارض حين اعترض، بناءً على أوامر صادرة من موسكو، على تخفيف حُكمهم الصادر.[3]

البحث عن روايات

إن القدرة على رؤية أوجه قصور في وجهات نظر فردية مُعيَّنة، وموضعها الصحيح في إطار خطةٍ شاملة لسير الأمور، هي قدرة بشرية جديرة بالملاحظة، ما زلنا لا نملك سوى تفسيرٍ جزئي لتطوُّرها.[4] ومن الأمور الجديرة بالملاحظة إلى أقصى درجةٍ أن المجتمَعات، التي تتمتَّع برفاهية تنمية هذه المهارة بين مواطنيها ومكافأتهم عليها، اضطرَّت عادةً إلى المطالبة بقدرٍ كبير من مَحدودية الرؤية، على المستوى العسكري والتجاري، من أجل تحقيق درجةٍ كبيرة جدًّا من النجاح المادي. ولقد لاحظ المؤرِّخ بيتر هول أن حضارة أثينا القديمة، التي نَدين لها بشعورنا بالقلق تجاه الطريقة الصحيحة للعيش والقُدرة على سبر أغوار النفس البشرية التي يُمكِن وصفها بأنها الأساس لرؤية نورنبيرج، عبَّرت عن توجُّهٍ مُتأرجِح جدًّا، فيما يتعلَّق بالتجارة وتقسيم العمل، إلى حدٍّ يكاد يَرقى إلى درجة الإنكار ذي الطابع المُؤسَّسي: «من البحر استقبل اليونانيون التجارة، ومن التجارة جاءت الأفكار، ثم الإمبراطورية؛ ولكن من الإمبراطورية جاءت الثروة، وصاحَبَ الثروة الرفاهية والفُرصة لإبداع أفكارٍ وفنون جديدة. [لكن] كان ثمة تناقُض ناشئ؛ إذ كانت منظومة القيم الأرستقراطية العتيقة تقول إنه من الشرف أن يكسب المرء قوت يومِهِ من الزراعة، أو حتى من أشكالٍ أرقى من الأعمال التجارية والمصرفية؛ ولكن تجارة التجزئة والأعمال اليدوية، حتى الحِرَف، كانت أعمالًا وضيعة.»[5] ويقتبس مقولة مؤرِّخ سابق، هو إتش ميشيل، الذي يقول: «كان المواطن أرستقراطيًّا يكرَهُ العمل اليدوي؛ يتسكَّع في الأسواق ويَنهمِك في القيل والقال، أو كان يَرُوق له كثيرًا أن يشغل نفسه بمؤامرات الدولة السياسية التي لا تَنتهي؛ إن كان بوسعه ذلك.»

في المجتمَع المُعاصر تَنطوي جميع المهن تقريبًا، بطرُق أقلَّ إثارة بكثيرٍ من الجيش، على مبدأ أخلاقي، أو عُرفٍ ما. فالثِّقة تتطلَّب ضمانًا للمصداقية، ويتَّسم بعض أكفأ رجال الشرطة بالمراقبة الذاتية المُتأصِّلة، ولديهم آليات مراقبة للشخصية الفردية. ونادرًا ما تكون اليقظة الخارجية الشديدة كافيةً لأن تَضمن أمانة شخصٍ عازم على الخداع حقًّا، لذا من الأفضل كثيرًا التعامُل مع الأشخاص الذين يتمتَّعون بشخصية، أو تدريب، أو تنشئة تقودهم إلى عدم الرغبة في الخداع حتَّى وإن سنحَت لهم الفرصة. ومن ثَمَّ، ربما يُحالف التوفيق أولئك الذين يستطيعون إقناع الآخرين بأمانتهم المُتأصِّلة، ولذا قد يكون أسهل للصادقين بحقٍّ أن يكونوا مُقنعين؛ وخصوصًا إذا كانت الأمانة، أو على الأقل الأداء الصادق والأمين لحِرفة أو صنعة مُعيَّنة، تتطلَّب قدرًا من الذوق، والثقة، بل والسمو أيضًا،

الذي يتراكم على مدار فترةٍ طويلة من الالتزام بالمُهمَّة، وهي أمور يصعُب على الشخص الانتهازي أن يتظاهر بها. حتى العمل، الذي لا يتطلَّب صنعةً، كما يُزْعَم، يدفع الأفراد إلى تعلُّم كيفية التأقلُم مع الوجود ضِمن فريق، في موقع البناء، أو مزرعة الفواكه، أو ورشة العمل، أو على طاوِلة دفع المشتريات. ومُعظم أنواع التدريب المهني، سواء كان تدريبًا فنيًّا على مِهنة عامل ميكانيكي أو دراسةً للالتحاق بنقابة المحامين أو حضور دورة دراسية خارجية للعمل طاهيًا، لا تَشتمِل على تعلُّم كيفية إنجاز مهامَّ مُعيَّنة فقط وإنما أيضًا على تعلُّم كيفية إبراز نفسك كشخصيةٍ مُعيَّنة.[6] وإحدى النتائج المُترتِّبة على ذلك أنَّ الكثيرين يتلقَّون تدريبًا يبدو أنه لا يتناسَب مع المهام التي يتعيَّن عليهم الاضطلاع بها فيما بعد (أو بعبارة أخرى، يُواجه الكثيرون تحديات في العمل أقل مما يُحْمَلون على توقعه أثناء تدريبهم). وثمة نتيجة أخرى هي أن الناس يحتاجون إلى أن يجدوا داخل أنفسهم الالتزام لمواصلة عملية تعلم كيفية إبراز أنفسهم بهذه الطريقة. على أقل تقدير، لكي يكون لدى أحدهم هذا الالتزام، يَلزَم أن يكون قادرًا على أن يُوضِّح لنفسه الهدف من وراء الالتزام الذي قطعه. خلاصة القول، يجب أن يكون لديه سرْدٌ وصْفي لحياته وعمله.

ولفترةٍ طويلة من التاريخ المُسجَّل، قَدَّم النظام الاجتماعي ومسئولو العلاقات العامة، أي الشعراء والفلاسفة والكهنة، ذلك السردَ الوصفيَّ لأفراد المجتمع. ويُمكن فَهم النظام الطبقي في الهند على أنه تعبير اجتماعي مُوسَّع لما كان يعنيه في الأصل تقسيم العمل؛ الجنود والكهنة والتجار والمزارعين وصنَّاع الفخار وعمال الجلود، وغيرهم من الفئات المهنية التي كانت تنتمي إلى طبقات اجتماعية لا يُسمح لها بالتزاوج من طبقاتٍ مختلفة، ولا حتى العيش في المنطقة السكنية نفسها.[7] لقد طوَّر مواطنو الهند الحديثة تقسيمًا مُعقدًا للعمل، فصارت حاليًّا هذه التصنيفات غير مناسبة له بالمرة، ومع ذلك يحتفظ السرْد الوصفي بقوَّةٍ مذهلة للتحكُّم في تصرفات الأفراد، كما ستُؤكِّد نظرة سريعة على أعمدة أخبار الزواج في أيِّ صحيفة هندية. لا تزال الزيجات بين الطبقات المُختلفة أمرًا نادرَ الحدوث، ولأسباب تُعزِّز نفسها بنفسها. وفي جميع المُجتمَعات، حتَّى إن كانت التقاليد التي يستند عليها التوافُق الاجتماعي تقاليد تعسُّفية، فإن الزيجات القائمة على التوافُق الاجتماعي يُمكِن أن تصمد لوقتٍ أطول وتتغلَّب على الأزمات على نحوٍ أفضل من تلك الزيجات التي تضع الروابط الاجتماعية والعاطفية في حالة صراع بعضها مع بعض، كما تَبيَّن من كثيرٍ من قصص الحبِّ الشبيهة بقصة روميو وجولييت في الضواحي النائية.

قتَلَ شكسبير في مسرحياته شخصياته التي لعبتْ دور العُشَّاق الشباب؛ لأنه لم يستطع أن يتحمَّل تخيُّلهم يُعانون أزمات الكهولة البغيضة.

بالمثل زَوَّد النظام الإقطاعي الأوروبي أفراده بسرْدٍ وصفي، وهو سردٌ ظلَّ مُحتفًى به لمئات السنوات بعدما كان النظام قد بدأ يتقوَّض، أو كما ورَدَ في الترنيمة الفيكتورية: «الغني في قلعته/والفقير على بابه/الرب خلقهما وقدَّر معيشتَهما/بين سعةٍ وإقتار.»

ومع ذلك فقد شَهِد الشعراء الأكثر موهبة والقساوسة الأكثر حِكمة على تقلُّبات الدهر قبل ذلك بوقتٍ طويل. إذ عرفوا أن النظام الاجتماعي هشٌّ للغاية ولا يُمكن أن يقضي به الربُّ أبد الدهر. وفي عظةٍ ألقاها جون دون، كبير كهنة كاتدرائية القديس بولس، عام ١٦٢٢، ذَكَّر مُستمعيه بسرعة زوال الفوارق الاجتماعية:

> [الموت] لا يأتينا جميعًا على حدٍّ سواء، وعندما يأتي يجعلنا جميعًا سواسية كأسنان المشط. فرماد شجر بلوط داخل المدخنة ليس رثاءً لتلك الشجرة ولا يُخبرني كم كانت عالية أو كم كانت ضخمة؛ ولا يُخبرني أي قطعان كانت تأوي تحتها، ولا بمن تأذَّى من سقوطها. وكذلك لا ينبس تراب قبور العظماء ببنت شفة، فهو لا يقول شيئًا، ولا يُميز شيئًا؛ وإذا هبَّت الرياح فسيؤذي عينَيك تراب الفقير الذي لا تعرفه كتُراب الأمير الذي لم تكن تستطيع أن ترنو بناظرك إليه؛ وحين تذر الرياح ترابَ فناء الكنيسة إلى داخلها، ويُعيدها المرء إلى الفناء، من ذا الذي سينخل ذلك التراب مرةً أخرى ليُصنِّف ذراته ويُعلن أن هذا تراب الشريف الأروستقراطي، وهذا تراب الزهرة النبيلة، وهذا تراب أحد العوام، وهذه نخالة؟[8]

أدركَ جون دون أن الحقائق التي تبدو أبدية، المُتعلِّقة بالوضع والمكانة الاجتماعية، ذابت جميعها في الموت. ولكن في الحقيقة، لطالَما كانت هذه الحقائق تواجه تهديدًا من قِبَل التغيُّر الاقتصادي الأكثر اتسامًا بالطابع الدنيوي. شهد مجتمع العصور الوسطى تغيُّر التصنيفات القديمة، وبدأ عدد قليل من الأبناء يسأل نفسه عما إذا كان ينبغي له التطلع إلى القيام بنفس عمل والده (كان صعبًا على البنات لقرون أن يسألنَ أسئلةً مُشابِهة بخصوص أُمَّهاتهن). صار السؤال حتميًّا ليس فقط لأن تقسيم العمل كان يسير بخُطًى مُتسارِعة وبسبب ظهور فُرَص جديدة وحسب، وإنما أيضًا لأن تلك الفرص الجديدة تطلَّبَت مواهب كانت خاصة بالفرْد ولا يُمكن ببساطة أن يُورِّثها الآباء إلى أبنائهم. انتقل

العاملون إلى المدن، وواجهت النقابات المحلية تحديَّاتٍ على هيئة أشكالٍ جديدة من الإنتاج، وتنافست الورش، والمستودعات فيما بينها منافَسةً فوضوية. وكانت السرديات التي كانوا يَقصُّونها في تنافُسٍ هي الأخرى. لم يعُد للفرد هُويَّة عامة واحدة باعتباره يحتلُّ مكانةً في نظام معروف؛ بل كان لديه هويات عامة مُتعددة؛ مُتدرِّب، أخ، صديق، مواطن، محارب، منافس. فهاملت مُفكِّر وعاشق وأمير؛ ولكنه أيضًا ابن، ابن بلا أب، وهو يتعذَّب لأنه لا يستطيع إنكار هذه الهوية ولا التوفيق بين مُتطلباتها ومتطلبات هذه الهويات الأخرى.

من الأمور المُتكرِّرة في الحياة المُعاصرة أنه مع ازدياد اعتماد الفرد على الآخرين في توفير ضروريات مَعيشته اليومية، لم يَعُد بوسعِه أن يقترض ببساطةٍ من الآخرين السرْد الذي يُضفي معنًى لحياته؛ وإنما كان يتعيَّن عليه أن يصوغ السرد الخاص به. يتطلَّب تقسيم العمل في قطاع الإنتاج اكتفاءً ذاتيًّا شديدًا فيما يتعلَّق بقصة حياة كلٍّ منا. في واحدة من أشهر الروايات عن تداعيات الحداثة وأكثرها كآبة، ذهب إميل دوركايم إلى أن بعض الأفراد قد يعجزون عن ابتكار سردٍ يعوِّض الشعور بغربة الحياة في المدينة الحديثة، ويَلجأ أكثرهم بؤسًا إلى الانتحار. بالفعل، قد يُدمِّر الصراع بين الهويات المتعدِّدة داخل الفرد هذه الهويات جميعها، مما يُسفر عن غياب الهوية تمامًا. ويُمثِّل الأمر على شخصية الفرد نفس الخطر الذي يُمثله على وظيفته، كما أوردنا بالفعل؛ فلكي نبقى على قيد الحياة في ظلِّ التقسيم الحديث للعمل، يجِب على كل فردٍ أن يكتسب قُدرةً ما، أو مهارةً ما. إلا أن بعض الأفراد سيَكتشفُون أن المهارات التي لديهم غير كافية لتلبية المتطلبات التي يفرضها العالم عليهم، وبالمثل سيَكتشِف بعض الأفراد أن السرد الذي أنشئوه استقاءً من هُوياتهم المُتعدِّدة غير كافٍ لفهم المتطلبات التي تفرضها هذه الهويات عليهم.

كانت نظرية دوركايم عن الانتحار موضعَ نقاشٍ وانتقادٍ كبيرَين، وخصوصًا لاستحالة اختبارها تقريبًا.[9] قد تتبيَّن فائدتها للمفهوم العلمي أو التشخيص الاجتماعي أو لا تتبيَّن، إلا أنها تخمين بديهي ومنطقي عما يحدث لبعض الناس الذين يُنشِئون هُويةً لأنفسهم في عالَمٍ محفوف بالمخاطر. يُستنتَج هذا التخمين من ثلاث ملاحظات. الأولى أنه من أجل المقايضة مع الغرباء يحتاج الناس إلى طريقةٍ للدلالة على جدارتهم بالثقة. الثانية هي أن أحد أكثر الطرُق فاعليةً للقيام بذلك هي ابتكار هوية لنفسك؛ مجموعة من القواعد الداخلية التي تؤمن بها أنت نفسك وتعيش وفقًا لها، والتي ستجعلك غير سعيد إن فشلتَ في احترامها. الثالثة هي أن التعامُل مع غرباء مُتعدِّدين يخلُق صراعاتٍ

بين المكوِّنات المختلفة لهذه الهُوية. وعلى الرغم من أنه ينبغي لنا توقُّع أن يكون التطوُّر قد حَبا مُعظمنا بالموارد النفسية التي تُمَكِّن من إدارة هذه الصراعات، فإن العشوائية الهائلة للحياة المعاصِرة — الطابع العارض للكثير من لقاءاتنا ومشاريعنا وتحدياتنا — ستَجعل بعض هذه الصراعات صعبة التحمُّل جدًّا على بعض الناس. تتَّفق بعض الدراسات الحديثة عن الاكتئاب مع هذه الرؤية. فعلى سبيل المثال، يبدو أن نوبات الاكتئاب المُعتدِل لدى الشباب تُؤدِّي وظيفةً تكيُّفية مُفيدة؛ إذ تُساعدهم على تعديل طموحاتهم لتغدو تقديرًا أكثر واقعيةً لقدرتهم. ومن الناحية الأخرى، قد يتسبَّب عجزٌ واضح عن تعديل الطموحات بهذه الطريقة في الإصابة باكتئاب حاد.[10]

وحتى في سياقاتٍ أقلَّ مأسويةً من الانتحار، ربما تَعتمِد قُدرة الناس على الوصول إلى الرِّضا في أعمالهم وحياتهم على قدرتهم على التوفيق بين المتطلبات المُتضاربة لهُويَّاتهم المتعدِّدة بنفسِ القدر الذي تَعتمِد به على الظروف الموضوعية لحياتهم. كتب عالِم الاجتماع فرانك فوريدي (في كتابه المُعنوَن «بارانويا تربية الأبناء»)[11] عن تصوُّرٍ شائع بأن الأطفال في المجتمع المعاصر يَحظَون باهتمامٍ قليل للغاية من جانب الآباء المهووسين بالوظيفة والحياة المِهَنية. ويزعم فوريدي أن العقود الأخيرة قد شهدَت زيادةً مهولة، ليس في الوقت الذي يقضيه الآباء في العمل، وإنما في الوقت الذي يقضُونه مع أبنائهم. «كرَّسَت الأمهات العامِلات بدوامٍ كامل وقتًا للعناية بأطفالهنَّ في عام ١٩٩٥ أكثر من الأمهات غير العاملات في عام ١٩٦١.» وسواء أكان هذا الادِّعاء المُذهِل صحيحًا أم لا (ومن الصعب توثيق هذه التغيُّرات بدقَّةٍ شديدة)، من الواضح أنَّ لدى المجتمع الآن توقُّعات مختلفة جدًّا بشأن دَور الآباء: «يجِب أن يهتمَّ آباء اليوم بكلِّ دقيقةٍ تمرُّ في يوم أبنائهم — ليضمنوا أن حياتهم زاخرة بالأنشطة المُحفِّزة والمناسبة.» من الممكن جدًّا، إذن، أن يؤدي الآباء دورهم بأمانةٍ أكثر من أي وقتٍ مضى، وفي الوقت نفسه يشعرون بالتقصير بشأنه.

وعلى نحوٍ أكثر تفاؤلًا من دوركايم، شرع المؤرِّخ الشَّفهي الأمريكي ستادز تيركل في كتابه «العمل» في سرد الطرُق الكثيرة التي يَحكي بها الناس قصة حياتهم اليومية. ربما اعتُبِر هذا الكتاب مُجرَّد مجموعةٍ مُتنوِّعة من القصص التي تروي كيف يعيش الناس حياتهم وكيف يعملون، إلا أنه أكثر من ذلك بكثير. إذ لا يتحدَّث الأشخاص مَحلَّ بحثِ تيركل عما يعملون فحسْب، وإنما يتحدَّثون أيضًا عن الشَّكل الذي يَمنحه هذا النشاط لحياتهم (العنوان الفرعي لهذا الكتاب هو «أناس يتحدَّثُون عما يفعلون طوال اليوم

وشعورهم حيال ما يفعلون»). تُعدُّ قصته التي يكثر الاستِشهاد بها عن عامل موقف السيارات نموذجًا مثاليًّا لفلسفة الزِّن التأمُّلية:

بعد خمسةٍ وعشرين أو ثلاثين عامًا، يُمكنني أن أتعامل مع أيِّ سيارة وكأنها رضيع، كسيدة تُغيِّر الحفاضات لطفلِها. أستطيع أن أقود تلك السيارة بيدٍ واحدة. تساءل الكثير من العملاء: «كيف تَفعل ذلك؟ كيف تمضي بها هنا وهناك بهذه الطريقة؟» أُجيب: «يُمكنُني أن أتحكَّم في هذه السيارة بنفسِ الطريقة التي تَخبِزين بها كعكة، يا سيدتي.» الكثير من السيدات والكثير من الرجال يُبادرونَني قائلين: «عجبًا! أنت تُجيد القيادة!» فأجيب قائلًا: «شكرًا لك، سيدتي.» ويسألونني: «منذ متى وأنت تفعل ذلك؟» أجيب: «ثلاثين عامًا. بدأت حين كنتُ في السادسة عشرة من عمري. وما زالت أفعل ذلك.» كنت بارعًا جدًّا حين كنتُ في التاسعة عشرة أو العشرين من عمري. وراهنَني أحد الفِتيان بخمسة دولارات على أنه حين تأتي سيارة مُعيَّنة لن أتمكَّن من ركنها في مكانٍ ضيِّق. ركنتُها بيدٍ واحدة في ذلك المكان الضيق، وفعلتُها ثلاث مرَّات من أجله. قال لي فتًى آخر: «أنت قصير للغاية لدرجة أن رجلَيك لا تَصِلان إلى دوَّاسة البنزين.» قلت: «كلَّا، يُمكنني أن أدفع المقعد إلى الخلف ويُمكنني أن أجلس وأُدير تلك السيارة بحركةٍ سريعة واحدة.» حين كنتُ أصغر سنًّا، كان لديَّ عميل، وكان طوله مترَين وطولي ١٦٠ سنتيمترًا فقط. قال لي: «من الأفضل لك أن تَسحب المقعد إلى الأمام.» بدَوتُ وكأنني أجلس في المقعد الخلفي ولا أكاد ألَمس المكابح. ركنتُ سيارته في المكان الضيِّق المُخصَّص لها. قال لي: «أتودُّ أن تُخبرني أنه مع قِصَر قامتك، استطعتَ أن تقود السيارة وتركنها في ذلك المكان الضيق؟» قلتُ له: «أنا لا أُحرِّك مقعد سيارة أحدٍ مُطلقًا.» قد أسحب جسدي إلى الأمام وأثبت نفسي على عجلة القيادة، ولكنني لا أُخطئ أبدًا في ركن السيارة في المكان المُخصَّص لها. أقوم بتلك الحركة الرشيقة بيدٍ واحدة فقط، لا اثنتَين. ولا أركن سيارة وبابها مفتوح، لا أركن سيارة وبابها مفتوح أبدًا. دائمًا ما أضع جُلَّ تركيزي في السيارة، وأنظر من خلال المرآة الخلفية. ولهذا السبب يُسمُّونني آل الساحر المحبوب، آل صاحب الحركة الرشيقة.[12]

ثمة فكرة بارزة في هذا المُقتطَف ومُقتطفات كثيرة أخرى مفادها أن النشاط، مهما كان يبدو مُتواضعًا، له أهمية أكبر، نادرًا ما يُعَبِّر عنها أحد عادةً. بدون هذه الفِكرة، يَصعُب إدراك كيف يستطيع أي أحدٍ أن يُكرِّس نفسَه بعزمٍ وطيدٍ لإتقان المهارات الضرورية، ولا كيف يَبذُل نفسه بإخلاصٍ شديد لتطبيق تلك المهارات بدقَّةٍ شديدة وبحُبٍّ كل يوم من أيام العمل لسنوات عديدة.

مع كل المُغالاة بشأن الادِّعاءات الحديثة العهد بأن عالم العمل مُعَرَّض لخطر التفكُّك بسبب التكنولوجيا الحديثة، يظلُّ مكان العمل أهمَّ وسيلة لنشر قِيَم المجتمع بين الأفراد. لمكان العمل نفس أهمية الأسر والمدارس التي يُمارس تأثيرها، رغم كونه تأسيسيًّا، لوقتٍ أقصر بكثير. لا يستطيع مُعظم الأفراد الاستمرار خارج بيئةٍ للعمل؛ فالفنانون المُتوحِّدُون بحقٍّ نادرُون جدًّا. يَعتمد الأفراد، في نجاحهم الاقتصادي، على مهارات زملائهم وقُدرتهم بطرُقٍ سنَستكشِف تداعياتها على بِنية الشركات في فصلٍ لاحق. وهذه الاعتمادية الشديدة تجعلهم بخاصة عُرضةً لوضع احتياجات مكان العمل ومُتطلباته في مكانةٍ مميَّزة في السرد الذي ينشئونه عن حياتهم الخاصة.[13]

ومع ذلك، يُمكن لنفس المسافة الفاصِلة التي يفرضها إطارٌ سردي — أي بالرجوع خطوةً إلى الوراء بعيدًا عن الانغماس في تفصيل حياتنا العمَلية — أن تخلُق لدى البعض شعورًا مُجهدًا بعدم جدوى المسعى برمَّته. ربما يعود سببُ هذا إلى أن سردياتنا تُثير طموحاتٍ غير واقعية، لذا يَسهُل تثبيط هِمَّتنا بالتدخُّل المُستمر لأشخاصٍ مُتعَبين وصَعْبي المِراس ومُتواضعي الكفاءة في حياتنا. أو ربما تُؤدِّي سرديَّاتنا تلك إلى انقطاع طاقاتنا تمامًا؛ إذ تتقلَّص الاهتمامات، التي تبدو مُلحَّةً جدًّا لنا بسبب مُتطلبات الرؤية الضيقة، لتصير غير ذات أهمية من منظور أكثر موضوعية. يُمكن للتنوُّع، الذي يُمثِّل جزءًا من طنين الحياة العصرية وجزءًا مما يَجعل العمل تحديًا صعبًا،[14] أن يظهر على أنه تبديدٌ أهوج. يمكن أن يكون التأثير مأسويًّا أو هزليًّا أو مزيجًا منهما. وها هو اقتباس من رواية جورج بيريك «الحياة: دليل المُستخدِم» يُقدِّم وصفًا للحياة العمَلية لمُنتج تليفزيوني، أحد شخصيات الرواية:

> أمضى روشاك حياته المِهَنية بالكامل داخل المباني الإدارية. تحت المُسمَّى الوظيفي المُبهَم «مدير مشروعات» أو «مدير إعادة الهيكلة والمُبادرات المرتبطة بها»، كانت أنشطته الوحيدة تتألَّف من الحضور يوميًّا للاجتماعات والمؤتَمرات واللجان وورش العمل التحضيرية واجتماعات الجمعية العمومية السنوية

> وجلسات الاستشارات المُتعدِّدة التخصُّصات والجلسات الافتتاحية واجتماعات فِرَق العمل وغيرها من الاجتماعات المُماثلة التي تُمثل، في هذا المستوى من الهرَم الوظيفي، جوهر حياة هذه المؤسَّسات، بالإضافة إلى المكالَمات الهاتفية والحوارات الجانبية بالأروقة وغداء العمل واستعراض اللقطات المُلتقَطة في اليوم السابق وسفريات العمل خارج البلاد. لا شيء يَعوقُنا عن تخيُّل أنه، خلال أحد هذه الاجتماعات، ربما يكون قد طرح فكرة تنظيم أوبرا فرنسية إنجليزية مُشترَكة أو مسلسَل تاريخي مُستوحًى من كتابات سويتونيوس، إلا أن الأرجح أنه كان يَقضي وقتَه في التحضير أو التعليق على أعداد المشاهِدين، أو انتقاد الميزانيات، أو كتابة تقارير عن مُستويات الحجز لاستديوهات التحرير، أو إملاء المُذكِّرات، أو الركض بين غُرَف الاجتماعات، أو الاهتمام بأن يجعل وجوده ضروريًّا دومًا في مكانَين على الأقل في نفس الوقت؛ بحيث لا يكاد يَجلِس حتى يتلقَّى اتصالًا هاتفيًّا ويتعيَّن عليه المغادَرة على الفور.[15]

في الثلاثة عقود التالية لصدور رواية بيريك، لم تفعل أجهزة الكمبيوتر والبريد الإلكتروني والهواتف الجوالة شيئًا يُقلِّل من طاقة السخرية الواضحة في وجهة نظرِه.

قواعد السلوك المهني والرؤية الضيقة

مع ذلك؛ فالأمر الأكثر مَدعاةً للقلق أن بعض السرديات عن حياتنا العملية، بعيدًا عن كونها مُقلِقة ومُحبطة لنا، قد لا تُسبِّب لنا القلق بما يَكفي. ربما تُعزِّز رؤيتنا النفقية وتحديدًا حين تكون تداعياتها الأبعد نطاقًا أكثر إزعاجًا. ما السبب في ذلك؟

قد يلعب سردٌ ما دورًا في مَنحِ الفرْد نوعًا من الاتزان وسط المتطلبات المتضارِبة للعالَم المعاصر. ولكن هل ما يخدُم اتزان الفرد يخدُم بالضرورة مصالح العالَم بأسرِه؟ ما لاقَيناه من محدودية الرؤية الضيقة يُعطينا سببًا للتوقُّف لبُرهة. دعونا نبدأ بمثالٍ صارخ؛ ادَّعى تقرير صادر عن منظَّمة العفو الدولية في فبراير ٢٠٠١ أن أكثر من ١٥٠ شركة حول العالم تصنع مُعدَّات الصَّعق بالصدمة الكهربائية، التي يكاد يقتصر استخدامها على غُرَف التعذيب.[16] وثمة بعض القيود المفروضة على التجارة في هذه المعدَّات، ولكنَّها ليسَت كثيرة، وصرامة هذه القيود لا تُفيد إلا في تأكيد طبيعة أغلب التطبيقات المُحتملة؛ فعلى سبيل المثال، لا تسمح الحكومة الألمانية باستخدام الأسلحة داخل السجون الألمانية أو

بواسطة الشرطة الألمانية مع المُواطنين الألمان؛ ولكنها تَسمح للشركات الألمانية بأن تسُوِّقها وتبيعها لاستخدامها خارج البلاد. والغالبية العُظمى من الشركات المُصنِّعة لهذه المعدات ليسَت منظَّمات إجرامية، وإنما هي شركات عادية ذات مكاتب يَجتمع فيها أشخاص لهم أُسَر ووظائف ويتحدَّثُون ويحتشدُون من وقتٍ لآخَر حول ماكينة القهوة ويتقاسَمُون شعورًا بالسعي الجماعي.

لا شكَّ سيجدُ شخصٌ مثل ستادز تيركل، الذي وصل حاملًا جهاز تسجيل في يده، في هذه الشركات نفس قدْر الدُّعابة والفلسفة وحتى القدرة التأمُّلية لفلسفة الزِّن الموجودة في شركات كثيرة غيرها أجرى مقابلاتٍ مع موظَّفيها. وَثَّق عالِم الأنثروبولوجي هيو جستيرسون الطريقة المُلتوية التي تحوَّلَ بها شباب، غالبًا ما كانوا ليبراليين على الصعيد السياسي، حاملين لدرجات الدكتوراه في الفيزياء إلى مُصمِّمين مُقتنعين ومُحترِفين للأسلحة النووية بمُختبَر لورانس ليفرمور بكاليفورنيا.[17] كانت تانيا لورمان (٢٠٠٠) هي من لفتَت انتباهي إلى هذا، وهي في حدِّ ذاتها رواية رائعة عن العواقب المُلتوية — ولكنَّها بعيدة الأثر — لتدريبٍ مِهَني مُعيَّن، تحديدًا، في مجال طبِّ النفس. في الواقع، كان الفصل بين العواطِفِ والسِّمات المغروسة في الأفراد بفعل بيئتهم المباشِرة والعواقب الأبعد أثرًا لأنشطِتهم هو الموضوع الرئيسي لكتابٍ لاحقٍ من تأليف ستادز تيركل بعنوان «الحرب الجيدة». كانت فكرة الكتاب مُستَوحاةً من مفارقة أن الحرب العالَمية الثانية كانت تُمثِّل للكثير من المُحاربين القُدامى أروعَ لحظةٍ في حياتهم، «لحظة تاريخية … حين شعر الرفاق بأنهم أهم؛ بأنهم رجال أفضل ولهم قيمة أكبر مما هم عليه الآن. إنها ذِكرى غالية.»[18] ويبدو أن قيمة هذه الذكرى لم تكن تَرتبِط بالهدف الظاهري للحرب (تخليص العالم من النظام النازي) ولم تَنتقِص منها حقيقةُ أن جنودًا كثيرين حتى من جانب الحلفاء تورَّطُوا في فظائع لم يكن لها أي مُبرر عسكري معقول. كانت الحرب نتاجًا لارتباطٍ عاطفي داخِلي، لعلاقة قائمة بين الجنود ووحدات خدمتهم التي حملت تشابُهاتٍ هيكلية قريبة من مجموعات الصيد الخاصة بأجدادِنا الذكور. عادةً ما تكون الجيوش الفعَّالة هي تلك التي تَعرف بالضبط كيفية استغلال هذه التشابهات، كما رأى عالِما الأنثروبولوجيا بيتر ريتشرسون وروبرت بويد.[19]

إن تقسيم العمل بين الجنود والمواطِنين الآخَرين هو بمثابة تشبيهٍ غير سليم لتقسيم العمل بين الأفراد المدنيِّين داخل المجتمع، ولحُسن الحظ، لا يُمكن لأحدٍ أن يدَّعي بشكلٍ معقول أن الرؤية الضيقة تأخذ عادةً شكلًا مُكثفًا خارج الجيش كما في داخله. فالغالبية

الساحقة من الشركات لا تَصنع مُعدَّات تعذيب، ودرجة الانفصال المطلوبة ليَعزلَ المرء نفسه عن تداعيات أفعاله أقلَّ لفتًا للانتباه في غالبية عالم العمل العادي. ولكن لا يزال بوسع المُديرين المُخلِصين في عملهم أن يدفعوا موظفيهم إلى الشعور بالتوتُّر والبؤس في مسعاهم الجليل لإدارة أعمالهم جيدًا؛ ولا يزال بوسع أعضاء النقابات العُمَّالية المُخلِصة أن تُوقِع إضرابًا في مكان العمل من شأنه أن يُؤذي من يودُّون خدمة قضاياهم في المقام الأول؛ ولا يزال بوسع العلماء المُخلِصين ابتكار موادَّ كيميائية تُلوِّث كوكب الأرض، ولا يزال بوسع الناشطين السياسيين المُخلصين أن يُلحقوا الأذى بأشخاصٍ على بُعدِ آلاف الأميال، يَعتقدون أنهم يتصرَّفون نيابةً عنهم. لا يُمكن مُطلقًا تصحيح عواقب تصرُّفاتهم بالاحتكام إلى شرفِهم أو احترافيَّتِهم؛ لأن شرفَهم واحترافيَّتَهم على وجه التحديد هما ما تسبَّب في تلك العواقب من الأساس. بعبارة أخرى، إن تزويد الرؤية الضيِّقة بقوتها المُضادَّة المناسبة هو مهمة السياسة أكثر من كونه مُهمَّة الأخلاق.

تُعدُّ الحرب أيضًا تَذكِرة مُروِّعة بمدى صعوبة التوفيق بين الرُّؤى المتضاربة الناتجة عن الرؤية الضيقة. لا نَملك كتبًا من تأليف ضحايا زينوفون؛ إلا أن الحروب اللاحقة فعلَت ما هو أكثر من تعويض هذا النقص.[20] أُمٌّ ترى ابنها عائدًا بعد انتهاء الحرب، التي في خضمِّها لم يكن لديها أدنى فكرة عما إذا كانت ستَراه ثانيةً أو متى ستراه. تُحِسُّ فيه بصدى ابنها الصغير الخائف، التائه في عالَمٍ غريب وعنيف، مُجتازًا أخطارًا ليس بإمكانه تخيُّلها ولا يُمكنها هي سوى تصوُّرها على هيئة خيالاتٍ قاتمة ومُروِّعة. تعرِف أنه قد كَبُر، جسدًا وروحًا، وعزاؤها أنه نجا من هذا الاختبار، بينما لم ينجُ كثير جدًّا من أصدقائه، مما يجعلها مُتردِّدة في التشكيك في شعورها بالنجاة. ما الذي يُمكنها قوله لأُمٍّ أخرى، على بُعدِ آلاف الأميال، دُفنت جثة ابنها في مقبرةٍ مجهولة، منسية بعد أن تعرَّضت للانتهاك والتعذيب على يدِ فَصيلٍ من الجنود الآخِذين في التقدُّم إلى الأمام والذين أسكرتْهم الشهوةُ والخوف؟ ربما يكون الأبناء الحائرون الذين قرَّت أعين أُمَّهاتِهم برؤيتهم في نهاية الحرب هم أنفسهم الوحوش المُغيرة الذين أظلمَتِ الأرض التي مرُّوا فوقها سابقًا. الفارق هنا هو فارق جغرافي وزمني.

ربما تصدمُنا الأدلَّة التي تُوضِّح لنا بجلاء الشراسة المُتأصِّلة في التدريب العسكري، مع أن فظائع الحروب — جميع الحروب — قد أصبحَت الآن مُوثَّقة على نحو جيِّدٍ لدرجة أن لا أحد مِنَّا مِمَّن يُصوِّتون على إرسال الجنود إلى الحرب لديه أي حُجَّة في صالح براءة عواقبها. إلا أننا نتحاشَى بعض الشيء النظر إلى الانعكاسات الأبعد أثرًا للطُّرق التي

نعمل ونعيش بها ونصمُّ آذاننا بطريقةٍ ممنهجة عن أصدائها الأكثر إرباكًا. لن يكون بوسعنا أن نخوض في التعقيد المُربك لعالَمنا الاجتماعي لو لم يكن الأمر كذلك؛ لو لم يكن لدَينا قواعدُ للولاء، وللقيام بما يتوقَّعُه الآخرون منَّا، وللامتثال إلى قواعد للسلوك تشي بإحساسنا المُتكامِل بأنفسنا ولكنها القواعد الوحيدة البسيطة بما يَكفي لأن نتواصَل بثقةٍ مع الآخرين. كما أنَّنا بحاجةٍ إلى أن يتبع الآخرون قواعدهم أيضًا؛ فقد نتأذَّى من أولئك الذين يتَّصفُون بالشراسة، ولكن لا يُمكننا أن نثقَ فيمَن لم يكونوا مُستقيمين أبدًا. ومع ذلك، في لحظات تأمُّلنا، علينا أن نفهم العواقب غير المقصودة لرؤيتنا النفقية على العالم بأَسرِه. وهذه هي مهمَّة الجزء الثالث من هذا الكتاب.

خاتمة الجزأين الأول والثاني

وصف الجزء الأول مدى التعاون المُذهِل الذي يُمكن تحقيقه من خلال منظومة نشاط لا مركزي للإنتاج والتبادُل لا يهتمُّ فيها الأفراد بشيء إلا بما يَحدُث في الأسواق من بيع وشراء. جعَل التحليل الاقتصادي المُعاصر هذا الادِّعاء دقيقًا للغاية.[1] على وجه التحديد، تُحقِّق الأسواق، التي تَفي بعددٍ من الشروط الأساسية، مبدأ «أمثلية باريتو»، الذي وفقًا له استُنْفِدَت جميع فُرَص جعل الأفراد أفضل حالًا دون الإضرار بالآخَرين. وأهم هذه الشروط هي:

- وجود أعداد كبيرة من البائعين والمُشترين (بحيث لا يتمكَّن طرف واحد من التلاعُب بالسوق).
- عدم وجود أوجه ترابُط مُتبادلة (تُعْرَف باسم «التأثيرات الخارجية») بين الأفراد إلا من خلال كونهم جميعًا مُشاركين في السوق؛ فتصرُّفات فردٍ لا تؤثر مباشَرةً على رفاهية آخر.
- وجود معلومات كاملة مُتاحة لجميع الأطراف المعنية بخصوص جودة السِّلَع التي يتمُّ الاتِّجار فيها.

في الواقع، لا تُوجَد أسواق تَفي بدقة بجميع هذه الشروط؛ وإنما تُوجَد أسواق لا تُنتهك فيها الشروط انتهاكًا صارخًا على نحوٍ مبالَغ فيه ومن المُرجَّح أن يكون أداؤها فعَّالًا بدرجةٍ معقولة.[2] أيضًا يُخبرنا التحليل الاقتصادي بالمواضِع التي يتعيَّن علينا البحث فيها عن علاماتٍ تُشير إلى احتمال فشل الأسواق في تنسيق النشاط بفعالية؛ كالحذر من الاحتكار، أو من تأثيرات خارجية مثل التلوث، أو من الظروف التي تَجعل بعض المشاركين يعرفون أكثر بكثيرٍ من غيرهم بشأن جودة السِّلَع المُتاجَر فيها (كما هي الحال

في سوق السيارات المُستعمَلة). كما تَقترح النظرية طرقًا لبدء التعامُل مع هذه المشكلات؛ كمُحاوَلة تشجيع المزيد من المنافَسة حيثما أمكن، ومحاوَلة التأكُّد من أنَّ الملوِّثين يتحمَّلُون التكاليف الحقيقية للأضرار التي يتسبَّبُون فيها؛ ومحاولة التأكُّد من أن الباعة لديهم دافع لعدَم خداع المُشترين (من خلال فرض القوانين مثلًا).

في الآونة الأخيرة، قارَنَ واضعُو النظريات الاقتصادية مقارنةً منهجية بين مزايا الأسواق اللامركزية غير المثالية وبين مزايا الهياكل الإدارية المركزية (غير المثالية أيضًا) في التعامُل مع مختلف أنواع المهام. لذا، على سبيل المثال، حيثما تكون تكاليف فشل التنسيق عالية جدًّا، وتكاليف تبديد الموارد لتحقيق التنسيق مُنخفِضة نسبيًّا (كما في توجيه طائرة بأمان إلى وجهتها)، ربما تُشَكِّل الأسواق المُعرَّضة لتضارُب المعلومات مخاطر غير مقبولة نابعة من فشل النظام.[3] تلك الاعتبارات تُفسِّر السببَ وراء اختيار الكثير من الدول الصناعية المُتقدِّمة تدخُّل الحكومة المركزية وتخطيطها في وقتِ الحرب؛ وهو اختيار لطالَما جعلها مُقيدة بهياكل بيروقراطية غير مُناسِبة للاستجابة لتحديات وقت السِّلم. كما بحث علماء الاقتصاد مخاطر العوَلَمة في عالمٍ تتطوَّر فيه أسواق مُشاركة المخاطر تطورًا لا يخلو من العيوب.[4]

ومع أن نظرية الأسواق التنافُسية والفعَّالة هي نظرية مثيرة للإعجاب، فإن بها ثغرتان رئيسيتان. الثغرة الأولى هي أن مبدأ أمثلية باريتو لا يَذكُر شيئًا عن المساواة؛ فإذا لم يكن بالإمكان تحسين أوضاع الفقراء دون الإضرار بالأغنياء، فإنَّ الأسواق التنافُسية لن تُساعدَهم في ذلك. في الواقع، يُشير تاريخ التنمية الاقتصادية الحديثة إلى أنه «يُمكن» أن يكون للفقراء والأغنياء مصلحة متبادَلة في التعامُل معًا،[5] لكن من المُهم أن نتذكَّر أن الأسواق التنافُسية مَعنية باستِكشاف سبل تعزيز المصلحة المتبادَلة، وليس بإصلاح أوجه اختلال التوازُن بين السلطة والثروة القائمة مُسبقًا.

الثغرة الثانية هي أن النظرية لا تذكُر شيئًا عما يجعل الأفراد يقبلون أن يَثِقُوا بأولئك الذين هم مُضطرُّون للتعامُل معهم. ومن المُسَلَّم به أنه حين يعقد الناس صفقاتٍ ويُحرِّرُون عقودًا بينهم وبين الآخرين، فإن هذه الصفقات ستُحترَم وهذه العقود ستُنفَّذ. تُعد حقيقة أنه يبدو أنَّ الأفراد في مجتمعات السوق العصرية يثِقُون بالفعل بعضهم في بعض بدرجةٍ كافية، أغلب الوقت، على الأقل من أجل إنجاز أعمالٍ تجارية معًا، هي سبب مُهم وراء استطاعة هذه المجتمعات تحقيق إنجازات التعاون اللامركزي تلك. إلا أنها حقيقة تستلزم بدَورها تفسيرًا خاصًّا بها. لماذا نَعتقِد أنه يمكن عادةً الوثوق بالغرباء؟ كان هذا هو موضوع الجزء الثاني.

يُمثِّل الفصل بين الاهتمام بالأُسُس النفسية والثقافية للحياة الاقتصادية والاهتمام بعواقب التفاعُل الاقتصادي سِمةً تتفرَّد بها الاقتصاديَّات المهنية أثناء النِّصف الثاني من القرن العشرين، وليست طابعًا أصيلًا للموضوع. ومن المعروف أنَّ آدم سميث كتب بالفعل عن كلٍّ من «نظرية المشاعر الأخلاقية» و«ثروة الأمم»،[6] وتتمثَّل مهمة الاقتصاد في إعادة اكتشاف الروابط الوثيقة بين هذه الموضوعات، على حدِّ وصف كتاب لبيتر دوجيرتي.[7] ركَّز الجزء الثاني من كتابنا هذا على مجموعةٍ فرعية من الأسئلة الكثيرة التي كانت موضعَ استجلاء الأعمال المكتوبة في هذا المجال، وتحديدًا، لماذا يرغب الناس في الثقة بالغرباء، وما الذي يحدُث حين تتزعزَع هذه الثقة. إنَّ الصعوبة التي يُواجهُها الناس للثقة في جودة السِّلَع التي يَعرضها شركاؤهم التجاريُّون هي موضوع عددٍ كبير من المطبوعات في المجال الذي صار معروفًا باسم «اقتصاديات المعلومات»،[8] وحقيقة أن هذا قد يمنع بعض الأسواق من العمل بشكلٍ جيد، أو حتى من الوجود من الأساس، كانت موضوعَ مقالٍ شهير عن سوق السيارات المُستعمَلة (بعنوان «سوق الليمون») كتبه جورج أكرلوف.[9] كانت وجهة نظر أكرلوف أنه حين يَبيع بعض التجار سلعًا ذات جودةٍ مُتدنية، سيُبالغ المُشترُون في حذَرِهم لدرجةٍ يَعجز معها حتى بائعو السِّلَع ذات الجودة العالية عن الحصول على سعرٍ معقول ما لم يتسنَّ لهم إيجاد طريقة ذات مصداقية للدلالة على جودة ما يَبيعُونه.

لقد كُتب الكثير عن التساؤل بشأن ما إذا كان من الممكن للناس أن يكونوا أكثر استعدادًا للوثوق بعضهم ببعض إذا كانوا يتعامَلُون بعضهم مع بعض على نحوٍ مُتكرِّر، بحيث يحدُث التعاون في الوقت الحالي على أمل تحفيز التعاون في المستقبَل. لقد خَلُصَت هذه المطبوعات إلى أنَّ ذلك التفاعل المُتكرِّر قد يُساعد بالفعل في بناء الثقة إذا كان مُتواترًا إلى حدٍّ معقول (أي، إذا ما كان المُستقبل مهمًّا بما يَكفي مقارنةً بالحاضر)، وإذا كان الأفراد قادرين على أن يُلاحظوا بدرجةٍ كافية من الموثوقية الكيفية التي تَصرَّف بها الآخرون، وإذا كانت تكلفة التخلِّي عن تعاون الآخرين باهظةً بما يَكفي مقارنةً بالمكاسب المُتحقِّقة من الغشِّ والخداع.[10] ومن اللافت أن قدْرًا من التشكيك في شخصية الناس ودوافعهم يُمكن أن يُفيد بالفعل (في ظلِّ الظروف المناسبة). يَمتلك حتى الأشخاص معدومو الضمير دافعًا لحُسن التصرُّف إذا ما رغبوا في جعل الآخرين يُصدِّقُون أنهم في الواقع ليسوا مَعدومي الضمير في النهاية. بعبارة أخرى، لديهم الدافع «لبناء سُمعة»، حتى إذا كانت هذه السُّمعة مُختلَقة وليست مُتأصِّلة في شخصياتهم.[11] وعلى النقيض

من ذلك، لا يَمتلك أولئك المعروف عنهم قطعًا بأنهم غير جديرين بالثِّقة مثل هذا الدافع. نمتلك الآن فهمًا أوضح بشأن متى يُمكن للتنافُس على العملاء أن يُشجِّع سلوكًا جديرًا بالثقة من خلال الحاجة إلى اكتساب سُمعةٍ حسنة، ومتى يكون من المُحتمَل أن تنشأ حاجةٌ إلى تقنينٍ رسمي.[12]

لفت هذا البحث الأنظار إلى أهمية توقُّعات الآخَرين في تحفيز السلوكيات الجديرة بالثقة. باختصار، يُمكن لثقافات الثقة والتخوين أن تصيرَ ذاتيةَ التعزيز.[13] لقد خضعت هذه الأفكار للاستِكشاف على المُستويَين النظري والتجريبي في السنوات الأخيرة، وحاولَت مطبوعاتٌ كثيرة عن «رأس المال الاجتماعي» أن تُفسِّر الأداء السياسي والاقتصادي لمُجتمَعات بأكملها من ناحية مثول ثقافات الثقة أو غيابها.[14]

أثبتَت الأدلَّة المأخوذة من الدراسات التحليلية للعمل وكذلك النتائج التجريبية أنَّ الدوافع البشرية تَختلف منهجيًّا عن الحسابات الصِّرفة للمصلحة الشخصية التي مثَّلت الفرضية العملية السائدة لأغلب الأبحاث في مجال الاقتصاد. أولًا: أبرزت التجارب التي أجراها إرنست فيهر وآخرون بكلِّ وضوحٍ أن التبادُلية قد تؤثر تأثيرًا قويًّا على السلوك حتى حين لا يتوقع الناس التعامُل بعضهم مع بعض في المُستقبل.[15] ثانيًا: بَيَّن التحليل المُقارَن الدقيق لأُسَرٍ بها زوجة أب أو زوج أم وآباء بيولوجيون أن الناس يتصرَّفون على نحوٍ منهجي بطريقة أقل أنانيةً تجاه من تجمعُهم بهم روابط جينية وثيقة.[16] تُحاول تلك النوعية من الأبحاث أن تتوخَّي الحرص في ضبط المُتغيِّرات الأخرى من أجل عزل تأثير دوافع الأفراد، إلا أن دراسات أخرى تفحص الطبيعة المتغيرة للسلوك بين المجتمَعات، والتي تؤدِّي فيها الدوافع الشخصية والتوقُّعات بشأن السلوكيات المُحتمَلة للآخرين أدوارًا يَصعُب تمييزها. ويبدو أن ثمَّة قدْرٍ كبير من التبايُن بين المجتمعات في مدى نجاحها في حث استعدادها للثِّقة في مصداقية الآخَرين.[17] يُبرز هذا الطريقة التي يُمكن أن تتعامل بها المجتمعات مع طابع يَبرز من تفاعلات فردية لا حصر لها، دون أن يقصد أي فردٍ تلك النتيجة.[18] ومن بين الكتب التي تستخدِم فكرة «الصورة الكبرى» هذه — بروز النظام — لفهم عملية التنمية الاقتصادية يأتي (بالتأكيد) كتاب آدم سميث «ثروة الأمم»؛ وكذلك أعمال حديثة العهد لكلٍّ من إريك بينهوكر، وويليام بيرنشتاين، ورونالد فيندلي، وكيفن أورورك.[19]

مقدمة الجزء الثالث

كان علماء الاقتصاد في القرنين السابع عشر والثامن عشر، مثل فلاسفة الأخلاق في العالَم القديم، مُولَعِين باستخلاص أوجه التشابُه بين المجتمعات البشرية ومُستعمَرات الحشرات الاجتماعية مثل النمل والنحل. وتَنتمي «حكاية النحل» لماندفيل إلى تقليدٍ يمتدُّ إلى حكايات الكاتب الإغريقي إيسوب، وسار آخرون من مُعاصريه، مثل لافونتين في حكاية الجندب والنملة، على نفس النهج؛ ممَّا ألهم، حتَّى في يومنا هذا، أشخاصًا آخَرين على شاكلة وودي ألن. في الواقع، تلك التشبيهات مُضَلِّلَة؛ فالمجتمعات الإنسانية الحديثة لا تُشبه مُستعمَرات النمل أو النحل أو النمل الأبيض. فكما رأينا، تتضمَّن المُجتمَعات الإنسانية تفاعُلاتٍ بين غرباء لا تجمعُهم صِلة قرابة عِوَضًا عن تفاعُلات مع أقارب مُباشِرين. وعلى الرغم من أن الاعتقاد السابق القائل بأنه بالأساس لم تكن تُوجد تفاعُلات سلمية بين الأفراد الذين لا تجمعهم صِلة قرابة من نفس أنواع الحشرات الاجتماعية قد استُبْدِل الآن بصورةٍ أكثر تعقيدًا، قد تتعايش فيها مثلًا المُستعمرات التي أنشأتها ملكات لا تجمعهنَّ صِلة قرابة،[1] فإن الحشرات الاجتماعية لا تُقدِّم لنا أي تَشابُهٍ مع التفاعُلات اليومية بين الغرباء في حياة البشر.

ومع ذلك، تَحمل لنا الحشرات الاجتماعية درسًا مُختلفًا، فهي تضرب أمثلةً مذهلة على نظُمٍ معقَّدة تتصرَّف بطرُقٍ ليسَت جزءًا من نية المشاركين فيها (أو حتى من وَعيهم). ها هو وصف للطريقة التي يَبني بها النمل الأبيض عشَّه:

> حين يشرع النمل الأبيض في بناء عُش، يُعَدِّل بيئته المباشرة بصُنع كراتِ وحْلٍ صغيرة ثم وضعها على ركيزة العُش؛ وتُلقَّح كل كرة من كرات الوحل بكميةٍ دقيقة من فيرومون مُعين. ويضع النمل الأبيض كرات الوَحْل بطريقةٍ تقديرية،

> تكون عشوائية في البداية. ومع ذلك، فإنَّ احتمالية وضع كرة الوَحْل في موضعٍ مُعيَّن تزداد مع الوجود المُستشعر لكرات الوحل الأخرى والتركيز المُستشعر للفيرومون. تزيد المواضع العشوائية القليلة الأولى احتمالية وضع أفراد النمل الأبيض الأخرى حمولتها في المكان نفسه. ومن خلال هذه اللعبة العشوائية العمياء، تنشأ أعمدة صغيرة؛ ويجعل الفيرومون المُنبعِث عبر الأعمدة المجاورة قِممَ الأعمدة مَبنية بمَيلٍ نحو الأعمدة المجاورة الأخرى، وفي النهاية تتقابل القِمَم لتُشكِّل قناطر، هي وحدات البناء الأساسية لعشِّ النمل الأبيض.[2]

بعبارة أخرى، لا يُمكن وصف حشرات النمل الأبيض بأنهم مهندسون معماريون لمجرَّد أن عملهم اليدوي قد يبدو شبيهًا بالعمارة. إنها مجرد ناقلات لكُرات الوحْل تتمتع بحاسَّة شمٍّ قوية. ويظهر فن العمارة من المزج بين جميع محاولاتها المُنفصِلة. قبل أكثر من قرنَين، وبالمثل كان لدى آدم سميث وجهة نظر غير بارزة عن دوافع التجَّار، ومع ذلك كان لديه تقدير متفائل لما يُمكن أن يُحقِّقُوه مُجتمِعيًّا:

> ولذلك، إذ يسعى كل فردٍ بقدْر ما في وسعه أن يُوظف رأسماله في دعم الصناعة المحلية وأن يُوجِّه بذلك تلك الصناعة التي ربما يكون لإنتاجيتها أعظم قيمة، يَكدَح كل فردٍ بالضرورة ليُحقِّق الإيراد السنوي للمُجتمَع بأعظم ما في وسعه. وبوجهٍ عام، هو بالتأكيد لا يقصد الترويج للمصلحة العامة؛ ولا يعرِف إلى أي مدًى يُرَوِّج لها. وبتفضيله دعم الصناعة المحلية على الصناعة الأجنبية، هو لا يرجو سوى أمنه الشخصي؛ وبتوجيهه تلك الصناعة بطريقةٍ ربما تضمَن لإنتاجيَّتها أعظم قيمة، هو لا يَسعى إلا إلى مكسبِه الخاص، تدفعُه في هذه الحالة، كما في حالاتٍ أخرى كثيرة، يدٌ خفية إلى تعزيز غايةٍ لم تكن جزءًا من نواياه. وليس الأسوأ دائمًا للمجتمع أن هذه الغاية لم تكن جزءًا من نواياه. فهو، بالسعي وراء مصلحته الشخصية، يُعزِّز غالبًا مصلحة المجتمع بفاعلية أكثر من حين يقصد حقًّا تعزيزها. لم أعرف مُطلقًا خيرًا كثيرًا فعله أولئك الذين تكلَّفوا التجارة لأجل الصالح العام. إنه تكلُّف ليس شائعًا حقًّا بين التجار، وهم ليسوا بحاجةٍ إلا إلى بضع كلمات فقط لإثنائهم عنه.[3]

وعلى الرغم من أن الكثير من الكُتَّاب والساسة في عصور لاحقة حاولوا استغلال اسم آدم سميث للترويج لعدة قضايا يمينية، فإنه بالتأكيد لم يكن يَعتقِد أنَّ العواقب الاجتماعية

غير المقصودة لجشَع الأفراد كانت ذات فائدة دائمًا. اشتُهر آدم سميث بتنديده بعصابات التجار الذين كان الهدف الأساسي من اجتماعاتهم رفع الأسعار على حساب الجمهور. بل إن إيما روتشيلد أشارت إلى أن استخدامه للاستعارة المجازية «يدٌ خفية» كانت ترديدًا ساخرًا لعبارة «يد دموية وخفية» التي جاءت في مناجاة ماكبث بطل مسرحية شكسبير للتغطية على الجرائم التي هو بصدَد ارتكابها.[4] ولكن رغم أنَّنا لن نَعرِف مُطلقًا ماذا كان سميث سيرى بشأن التحالفات السياسية الحديثة، يُمكننا أن نكون على يقينٍ من أنه كان مُنبهرًا بقُدرة المجتمع على إظهار أنماطٍ لم يكن مُطلقًا في نية أحد من أفراده تصميمها. قد تُثير بعض هذه الأنماط الإعجاب، وبعضها قد يُثير القلق. يُحذِّر سميث قُرَّاءه باستمرارٍ من الاعتقاد بأنَّ في إمكاننا استغلال إعجابنا أو رفضنا لـ «دوافع» شخصٍ ما معيارًا لتحديد ما إذا كان ينبغي تشجيع تصرُّفاته في المجتمع أم ضبطها.

تساءل الجزء الثاني من هذا الكتاب عن مدى إمكانية حدوث التعاون بين الغرباء داخل المجتمع الإنساني؛ كيفية ظهوره وكذلك ماهية الأُسس النفسية والمؤسَّسية التي تعتمد عليها مصداقيته. والآن، سيُلقي الجزء الثالث نظرةً على بعضِ العواقب الأوسع نطاقًا للسلوك الإنساني الوارد في الجزء الثاني، غالبًا استنادًا إلى رواياتٍ تاريخية عن نتائج التفاعُلات البشرية. ويُلقي الفصل العاشر نظرةً على المدن، التي تُمثِّل بوتقة الرفاهية والابتكار في المجتمع وكذلك أماكن تَجَمُّع التلوُّث والعُنف والمرض؛ وغالبًا ما تحدُث كل هذه الأشياء في نفس الوقت. لا تُصمَّم المدن الكبرى عن وعيٍ في مجملها أبدًا؛ وإنما تعكس رقصة تانجو غامضة بين التخطيط الواعي والصدفة البحتة؛ بالإضافة إلى عددٍ هائل من التفاعُلات غير المُخطَّطة بين الأفراد من سكَّان المدن. يعرف علماء الاقتصاد هذه التفاعُلات باسم «التأثيرات الخارجية»، وهي الأساس لفهم ذلك البريق المُراوِغ الذي يُميِّز المدن الكُبرى عن باقي المدن. إلا أن التأثيرات الخارجية، لا سيما تلك المُتعلِّقة بالتلوُّث والمرَض، تُعد تحديًا كبيرًا أمام قُدرتنا على التعاون. ولطالَما تغلَّبت المدن على مشكلة التلوُّث بالعمل الجماعي؛ يترتَّب على ذلك عادةً تصدير التلوُّث إلى المناطق الريفية المُحيطة. ولكن لا يستطيع العالَم في مُجمله أن يفعل ذلك، لأنه ليس لديه منطقة ريفية مُحيطة به. لذا، يجِب عليه أن يبحث عن طرُقٍ للعناية ببيئته الخاصة عن طريق حسابٍ دقيق للتكاليف المفروضة على تلك البيئة من قِبَل النشاط الإنساني الجماعي الذي لا يُوجَد أحد مسئول عنه في المُجمَل. ويتناول الفصل الحادي عشر نوعيةً مُعيَّنة من المشكلات البيئية، وهي استخدام الماء، باعتبارها مثالًا على التحدِّيات التي تواجهها الإنسانية وكذلك على

الطريقة التي تطوَّرت بها استجاباتنا لتلك التحديات عبر التاريخ. تضمَّنت الاستجابات الناجحة عادةً ابتكار حقوق ملكية — توزيع للمسئوليات — تُرَتَّب فيه الأولويات بناءً على أنظمة الأسعار، ومع ذلك فثمَّة غموض بشأن الكيفية التي تصير بها الأسعار تجسيدًا لجميع المعلومات المُعقَّدة التي ستحتاجها لتلعب هذا الدور. ومن ثَمَّ، يلقي الفصل الثاني عشر نظرةً على نُظُم الأسعار وكيفية تطورها عبر عملية تفاعلٍ في الأسواق. تستطيع الأسواق عادةً استخلاص وتلخيص المعلومات بخصوص ما يعتقده البائعون والمشترون وما يريدونه، مع أن المشاركين لا يعتزمون ذلك، وهي معلومات تُخبرنا بشيءٍ مهم جدًّا بشأن كيفية إدارة الموارد في عالَمٍ يتَّسم بالنُّدرة.

ومع ذلك، لا تلعب الأسواق مُطلقًا دور الوسيط في كثيرٍ من التعاملات المهمة بين البشر، التي تحدث عوضًا عن ذلك في مؤسسات تُنَسَّق أنشطتها الأساسية تنسيقًا أكثر وعيًا، وبخاصة في الشركات. ويتساءل الفصل الثاني عشر عن تفسير النمو وسمات الشركات المُعاصرة والأدوار ذات الصِّلة التي تلعبها الأسواق والشركات في تقسيم العمل. لقد نجحت الشركات إلى حدٍّ كبير باعتبارها أدواتٍ لنشر المعرفة، وكذلك باعتبارها آلياتٍ للتحكُّم فيها. ومن ثَمَّ، يتناول الفصل الثالث عشر كيفية ظهور نموِّ المعرفة في المجتمع باعتباره شكلًا آخر من أشكال التفاعل غير المُخطط له بين الغرباء؛ في الواقع، تقسيم للعمل بين الأجيال. وأخيرًا، يلقي الفصل الرابع عشر نظرة على المُستبعَدين والمحرومين من المزايا العديدة للمجتمع المعاصر؛ الفقراء والمرضى، لا سيما المصابين بأمراضٍ عقلية وبالاكتئاب. هل يتحمَّل تقسيم العمل جزءًا من اللوم، وإن كان كذلك، هل يُمكن لقدْرٍ أكبر من التنسيق الواعي أن يُحسِّن ظروف حياتهم؟ وهذا يُمهِّد جسرًا طبيعيًّا إلى الجزء الرابع، الذي سيتناول طبيعة العمل الجماعي؛ أي الاستجابات المُخطَّط لها تجاه العواقب المُقلِقة غير المُخطط لها الناجمة عن التعامل بين الغرباء.

الجزء الثالث

نتائج غير مقصودة: من الجماعات الأُسَرية إلى المدن الصناعية

الفصل العاشر

المدينة من أثينا القديمة إلى مانهاتن الحديثة

تميز المدن الكبرى

ما الذي يجعل المدن الكبرى هكذا؟ وتحديدًا، ما الذي يُعطي مدنًا معيَّنة في فترات مُعينة دفعةً إبداعية، وميزة ابتكارية، وقدرة على اجتذاب وتحفيز الأشخاص ذوي المواهب والأفكار؟ هنا، أيضًا، يُمثِّل الموقع الجغرافي والتوقيت الاعتبار الأهم؛ هكذا الأمر ببساطةٍ وغموضٍ في نفس الوقت. على الأرجح تُطرح أسئلة «لماذا هنا؟ لماذا الآن؟ لماذا ليس هناك؟ لماذا ليس في وقتٍ آخر؟» حول المدن أكثر مما تُطرَح حول أيِّ ظاهرة إنسانية أخرى. وبينما تَختلِف الإجابات التفصيلية، فثمَّة قاسم مشترك بين جميع الإجابات الأكثر إقناعًا. إذ تشير هذه الإجابات إلى سمة تتَّسم بها جميع المدن الكبرى تفوق المقاصد الخاصة بأي فردٍ داخلها، حتى أولئك الأكثر نفوذًا بها. أُعطيَت هذه السمة مُسمَّيات كثيرة؛ كالأجواء، والضجة، والشبكات، والفُرَص، والإيقاع. مهما كان ما قد يُحاول الناس التخطيط له في مدينةٍ ما (بداية من تخطيط شوارعها وحتى شبكة صرفها الصحي)، ليس بإمكان أحدٍ أن يأمُل واقعيًّا في التخطيط «لذلك». تضمُّ اللوحة الشهيرة المُسمَّاة «المدينة الفاضلة»، والمعروضة بالمعرض الوطني بإقليم ماركي في إيطاليا، أكثر الأبعاد، التي يُمكِن تخيُّلها، تناغمًا ولكن مع غيابٍ مُخيف للحياة.[1] أشهر المدن المُخططة جيدًا في العالم — برازيليا، تشانديجارف، كانبرا، ميلتون كينيز — هي مرادف للجدارة وغياب الحيوية، وحتى مدينة سانت بطرسبرج فلم تكتسب سُمعة جذَّابة بعض الشيء إلا بمرور الزمن (وهو المنظور الوحيد الذي يُمكن أن تبدو من خلاله دسائس الأرستقراطيين الضَّجِرين خلَّاقة).[2] كذلك أشار البحث الكمِّي الحديث إلى أن جانبًا مهمًّا من السبب في تفوق أوروبا على العالم

العربي اقتصاديًّا في الألف سنة ما بين عامي ٨٠٠ و١٨٠٠ هو أنه كان لدى مُدنها حريةً أكبر في النمو بطرُقٍ عشوائية وغير مُخطط لها، وأقل خضوعًا لمطالب دولة مُتسلطة.[3]

حاول المؤرِّخ بيتر هول فهم القاسم المشترك بين العصور الذهبية لعددٍ من المدن؛ سواء كانت عصورًا ذهبية في الفن مثلما كانت مدينة أثينا تحت حكم بريكليس، أو فلورنسا في عصر النهضة، أو فيينا تحت حكم آل هابسبورج، أو عصور الابتكارات الصناعية الكبرى مثل مانشيستر أو جلاسكو في العصر الفيكتوري، أو لوس أنجلوس في فترة ما بعد الحرب. وما كتبه عن أثينا يَصْدُق على كثيرٍ من العصور الذهبية الأخرى:

> حقَّقت أثينا في القرن الرابع قبل الميلاد مكاسب هائلة من التوتُّرات الشخصية والاجتماعية التي أحدثتها لحظة فريدة من التطوُّر الاجتماعي؛ لحظة انتقال من مجتمع راكد، محافظ، أرستقراطي قائم على تملك الأراضي إلى مجتمع حضري قائم على التجارة مُنفتح على الموهبة. حلَّ المجتمع الجديد محلَّ المجتمع القديم؛ ولكن في الوقت نفسه وَرِث عنه الكثير من قيمه. ونجد ذلك النوع من المجتمع الانتقالي في لحظاتٍ مُعيَّنة أخرى من التاريخ الحضري، وفي جميع الحالات تقريبًا يكون على درجة عالية من الإبداع؛ إنه مجتمع لندن في العصر الإليزابيثي، ومجتمع باريس في القرن التاسع عشر، ومجتمع برلين في عصر جمهورية فايمار … ومع ذلك … لا يكون الإبداع مستقرًّا أبدًا في ظل ذلك النظام؛ فهو يحمل داخله بذور فنائه … يأتي التوتر بين مبدأ النظام ومبدأ الحرية بشيء رائع روعةً استثنائية، لكنه لا يدوم لأكثر من بضعة أعوام ذهبية، لأن التوتُّر سيُسفِر عن الانتصار، عادةً، وليس دائمًا، لقوى التغيير، وبحدوث ذلك سينضب ينبوع الإبداع.[4]

بتبسيطٍ أكبر، تتمثَّل العناصر المشتركة لِمثل هذا الإبداع في: (١) ثروة كافية تُعطي لأصحاب الأفكار الإبداعية أملًا في العثور على داعمين ماديين. (٢) عدد كبير من المهاجرين التوَّاقين لأن يتحدَّوا النظام القائم. (٣) عدد كبير بما يكفي من السكان ليحتوي على مقدارٍ كبير من المَوهبة، ولكن مع التركيز الكافي على نطاقها الجغرافي لإتاحة تكوين شبكاتٍ فعَّالة. تنطبق هذه العناصر على أثينا القديمة مثلما تنطبق على وادي السيليكون في يومنا هذا. ويُشدِّد هول مرارًا وتكرارًا على أهمية الشبكات التي تجمع أصحاب المواهب معًا، وتلفت انتباه المُمولين الداعمين إليهم (سواء كانوا تجَّار تُحَف فنية أو أصحاب رءوس أموال استثمارية)،

ولكن في الوقت نفسه تُتيح لهم التحفيز الكافي من خلال التنوُّع، ومن خلال ما هو غير مُتوقَّع. يكتب هول، على سبيل المثال، عن باريس في نهاية القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين، فيقول: «نظرًا لأن الفنانين كانوا مُتركِّزين جغرافيًّا في حي مونمارتر وحي مونبارناس، ونظرًا لأنهم كانوا يتبادلون بين هذين المركزين، ونظرًا لأنهم كانوا يُمضون الكثير من الوقت على المقاهي وفي الملاهي الليلية، ونظرًا لأنهم كانوا يعيشون ويعملون معًا على ضفاف النهر، كان هذا بجلاءٍ مجتمعًا متشابكًا تشابكًا كبيرًا.»[5] ولكن كان من المهم بنفس القدر أن الرَّسَّامين لم يكونوا يقتصرون على الاختلاط برسامين مثلهم فقط؛ إذ إن حي مونمارتر «كان مُلتقى طليعة المدينة الريادية كلهم؛ حشد استثنائي من الفنانين والشعراء والكُتَّاب.»[6] وحقيقة أن الشبكات تجعل الناس يختلطون معًا هي حقيقةٌ ذات أهمية بالِغة، ومن المُفارقات أن الشبكات الأكثر تعقيدًا قد لا تجعل الناس يختلطون بما يكفي. فالشبكات البدائية جدًّا وغير الفعَّالة تمنع أصحاب الأفكار من الاجتماع بعضهم ببعض؛ ولكن الشبكات التي يسهُل التنبؤ بها والتي تتَّسِم بالكفاءة تعني أن الأشخاص المُتشابهين يقضون الكثير من الوقت معًا، وربما تحظى القوانين الرسمية بالاحترام المُفرِط، ولا يُقْدِم أحدٌ على المفاجآت بدرجةٍ كافية. في نهاية الأمر، كانت أكثر الشبكات الاجتماعية فاعليةً في المجتمع الفرنسي في ذلك الوقت هي الأكاديميات والصالونات التي ثار الانطباعيُّون ومن جاءوا بعدهم على شكلياتها وقِلة إبداعها.

وحقيقة الأمر هي أنه يكاد يستحيل استهداف الإبداع مباشرةً. وكما يقول هول:

> إن بعض النظريات الماركسية تُخطئ في أنها تَنسب درجة غير طبيعية تمامًا من المعرفة المُتأملة إلى الفنانين [من هذه الفترة]، وفي أنها تَنسب إليهم رغبة عميقة — بل وربما غير واعية — في تقويض أسُس النظام البرجوازي. في الواقع، لم يفعل الفنانون شيئًا كهذا؛ فقد كانوا يرسمون ما يَجدونه، ويُفسرونه من أجل حلِّ المشكلات ذات الطابع الفني البحت، المشكلات التي استحوذت عليهم. كانوا يَرسمون الناس، ويرسمون مجموعات من الأفراد معًا في المجتمع، ولكن كان هذا بسبب أنهم كانوا مُهتمِّين بلعبة تسليط الضوء عليهم، أو بمعضلات ترجمة أبعادهم الثلاثية على لوحةٍ قماشية مسطحة.[7]

ومثلما لا يستطيع أحد التخطيط لثورةٍ فنية، فلا أحد يُخطط أيضًا لشبكاتٍ تجعلها مُمكنة. وإنما هي نتيجة الانتماءات المختلفة التي تُحرِّك الأشخاص العاديين في اختياراتهم

بخصوص أماكن العيش والعمل. ففي كل مرةٍ يَنتقِل أحدُهم، فإنه يُغيِّر البيئة التي يتركها ويُضفي سمةً جديدة على البيئة التي ينضمُّ إليها، دون قصدٍ منه أو بالضرورة حتى دون وعي. لطالما كان الأشخاص الأكثر ابتكارًا أحرارًا، يسعون بلا كَلَلٍ وراء الفُرَص عبر الزمان والمكان. قبل أكثر من قرنَين من الزمان، وصَفَ آدم سميث مَيل الفنانين والمُبتكِرين إلى البحث بعضهم عن بعض، وإلى الاحتشاد في البلدات والمدن. وعلى الرغم من أن التقارُب المكاني أجبرَهم على التنافُس، فإنه مكَّنهم أيضًا من التعلُّم بعضهم من بعض، والمكاسب التي حقَّقوها من التعلُّم تفوق عادةً الخسائر التي تكبَّدوها من المنافسة. ولكن في مجتمعٍ زراعي بالدرجة الأولى، كان يُوجَد حدٌّ طبيعي لعملية الاحتشاد هذه؛ لأن الجزء الأكبر من عمل الأفراد كان مربوطًا بالأرض، التي لا يُمكنها أن تنتقل. وحتى روَّاد الأعمال الذين لا يهدئون لا يُمكنهم التنقُّل بعيدًا عن الآخرين وعن أنشطتهم. ربما كان الحدَّادون في حاجةٍ إلى حدَّادين آخرين، ولكنهم كانوا في حاجةٍ أكثر إلى الخيول.

وعندما انتقل الناس بالفعل للعيش في المدن، تشكَّل حيزُهم المادي بأكمله بناءً على تجاذُبهم الاختياري بلا قيود، كما يصِف المؤرِّخ روبرت هيوز في سردِه عن مدينة برشلونة في العصور الوسطى:

> كان العمل كلُّه يُنْجَز يدويًّا حتى نهاية القرن الثامن عشر، وكانت جميع الورش صغيرة. أحيانًا كانت تحتلُّ نصف الشارع. وعادةً ما كانت تتألَّف من رجُلٍ ماهر واحد، «صاحب الصنعة»، و«متدرِّب» أو اثنين يتعلَّمان منه. تكتَّلت هذه الحجرات الصغيرة. وخلق التعاطف الفطري بين عمَّال نفس المهنة «روح مدينة» برشلونة المُعقَّدة والمتينة، مثلما حدَث مع مدن أخرى في العصور الوسطى. فالمُتشابهون يجتمعون معًا؛ إذ يتعيَّن مشاركة الأدوات؛ وإذا كنتَ بحاجةٍ إلى شراء لوحٍ خشبي أو لفافة شرائط سريعًا، فمن المنطقي أن تكون بالقُرب من النجَّارين أو المُنجِّدين الآخرين. تعيَّن على الصبَّاغين الوجود بالقُرب من الماء الجاري، وكان صنَّاع الأحذية يميلون إلى تأسيس المتاجر بالقُرب من الدبَّاغين، والعكس صحيح. أراد الزبون التمتُّع بالقُدرة على مقارنة التسوُّق بين حِرفيِّين مُتعدِّدين في المكان نفسه، بدلًا من أن يطوف سائر أنحاء المدينة. وكان يُقال — وهذا القول فيه جزء من الحقيقة — إنه كان بوسع كفيفٍ أن يتلمَّس طريقه عبر الحي القُوطي عن طريق الرائحة والصوت، فيَعرف مكانه

> عن طريق صوت كشط المناشير أو قعقعة المطارق على شرائط صانع البراميل، أو الرائحة النتنة للجلد المدبوغ، أو رائحة القشِّ الطازج المُنبعثة من عُشب الإسبرتو في ورش صانعي الأحذية القماشية أو رائحة أدخنة الكير. كانت هذه الأصوات والروائح تقوم مقام لافتات الشوارع، وكان تَركُّز العمَّال المُتشابهين في الأماكن نفسها يُمكنهم أيضًا من الحفاظ على المنافسة.[8]

لم يشرع أحدٌ في مدينة برشلونة في العصور الوسطى في خلق «روح المدينة» هذه، وكذلك لم يشرع أحد في وضع نظام شاعري وحسِّي للافتات الشوارع؛ بل فعلوا أمورًا أخرى، لا سيما بهدف المحاولة وكسب لقمة العيش، وظهرت «روح المدينة» نتيجةً لقراراتهم غير المُنسَّقة. فكل شخصٍ أسَّس ورشة عمل غيَّر المشهد لدى الآخرين، أحيانًا إيجابيًّا، وأحيانًا أخرى سلبيًّا. وضع علماء الاقتصاد اسمًا للتأثيرات غير المقصودة عادةً التي يؤثر بها الأفراد بعضهم على بعض، والتي تُسفر عن بعض أكثر جوانب الحياة المعاصرة غموضًا، وإثارة، وإزعاجًا، في بعض الأحيان، في المجتمعات الجماهيرية. إنها تُسمَّى «التأثيرات الخارجية»، وهي ما تَغْفل عنه الرؤية الضيقة.

تتجاهَل الرؤية الضيقة بعض التأثيرات الخارجية لأننا لا نُوليها القدْر الكافي من الاهتمام، مع أنه في إمكاننا التنبُّؤ بها. فمن المتوقَّع بالتأكيد أن تُصاب حركة المرور بالشلل التام عند مداخل المدن الكبيرة أثناء ساعات الذروة صباحًا ومساءً. فكلُّ سائقٍ يعلم أنه يُعطل السيارات الموجودة خلفه؛ ولكنه لا يرى داعيًا لترك سيارته أمام بيته ليُفسح حارات الطريق بقدْر ضئيل لمنفعة الجميع. إنه يهتمُّ بالتعطيلات التي يُسببها الآخرون له، لكنه لا يهتم كفايةً بتلك التي يُلْحِقُها بالآخرين. ومن المؤكد تمامًا أنه لو كان لدى كلِّ مَصنع مُطلق الحرية في ضخِّ الدخان المُنبعث منه في الهواء، لصار جوُّ المدينة غير صالح للتنفُّس، لأنه لن يرغب صاحب مصنع في أن يُحجِم عن إطلاق الدخان من أجل صالح الآخرين فحسْب. إن التنبؤ بهذه التأثيرات الخارجية وتقييدها، باللين والإقناع أو بالإكراه أو بكليهما، هو المهمة اليومية للحياة السياسية. إنها مهمة تعتمِد (كما سنرى في فصول لاحقة) على جعل رؤية مؤسَّساتنا السياسية تستوعب ما تتجاهَلُه الرؤية الضيقة لكل مواطنٍ منفردًا.

ولكن ثمة أنواع أخرى من التأثيرات الخارجية المُهمَلة لأنه يصعب للغاية علينا التنبُّؤ بها، بسبب اعتمادها على خصوصيات الطريقة التي يتفاعَل بها الأفراد وقدرات اكتشافها بالصدفة والشرارة المتبادلة التي يُحدثونها فيما بينهم. يزخَر تاريخ التخطيط

العمراني بأمثلةٍ على مدنٍ عملت بكدٍّ لمحو بعض أوضح مُسبِّبات المِحَن المادية؛ ولكن ثبت عجزُها عن التخفيف من حدة الملل والإجرام والعنف. أوضحت جاين جاكوبز في كتابها بعنوان «موت وحياة المدن الأمريكية الكبرى» أن أمورًا مثل الأمان المادي في الشوارع لم تكن نتيجةَ نظام الشرطة الرسمية بقدْر ما كانت نتيجةً ثانوية غير مقصودة «للفوضى الواضحة» لرصيف المشاة، الذي شبَّهته برقصة:

> شارع هدسون [حيث يوجد منزلها بحيٍّ جرينتش فليدج بنيويورك] على امتدادِه هو مشهد يومي لرقصةِ باليه متداخلة على رصيف المُشاة. أخرُج إلى الشارع لأول مرة بعد الساعة الثامنة صباحًا بقليلٍ حين أُخْرِجُ سلة القمامة، وهي بالتأكيد مُهمَّة مُملَّة؛ ولكنَّني أستمتع بنصيبي منها، أستمتِع بالضجيج الضئيل الذي أُحْدِثه، بينما تسير أفواج طلاب المدارس الثانوية في مُنتصَف الرصيف وهم يُلقون بأغلفة الحلوى على الأرض. (كيف يأكلون كل هذه الكمية الكبيرة من الحلوى في وقتٍ مُبكِّر جدًّا من الصباح؟)
>
> وبينما أكنس هذه الأغلفة، أشاهد طقوس الصباح الأخرى؛ السيد هالبرت يفكُّ عربة الغسيل من سلاسلها ويدفعها نحو باب القبو، وصهر جو كورناكيا يرصُّ صناديق المعلَّبات الفارغة، والحلاق يُخْرِج الكراسي القابلة للطي على الرصيف أمام محله، والسيد جولدشتاين يرصُّ لفائف السلك التي تُعلن عن فتح أبواب متجر خردواته، وزوجة مُشرِف السكن تضع ابنها السمين ذا الثلاثة أعوام على دَرَجِ مدخل البناية ومعه لعبة آلَة المَنْدُولِين المُوسِيقِية، وهو موقع ممتاز يتعلَّم منه اللغة الإنجليزية التي لا تستطيع أمُّه تحدُّثها. الآن، يتَّجِه أطفال المرحلة الابتدائية، الذين يقصدون سانت لوك جنوبًا، ويتَّجِه الأطفال الذين يقصدون سانت فيرونيكا غربًا، والأطفال الذين يقصدون بي إس ٤١ شرقًا. يخرج من الأطراف فوجان جديدان؛ حيث يخرج من الأبواب والشوارع الجانبية نساءٌ ورجالٌ مُهندَمُون بل ومتأنِّقون يحملون حقائب. يقصد معُظم هؤلاء الحافلات ومحطات مترو الأنفاق، وبعضُهم يتلكَّأ عند حواف الأرصفة، ليُوقِف سيارة أُجرة ظهرت بأعجوبةٍ في اللحظة المناسبة، فسيارات الأجرة تُمثِّل جزءًا من طقوسٍ صباحية أوسع نطاقًا؛ إذ بعد أن أخذت ركَّابًا من وسط المدينة إلى وسط منطقة المال والأعمال، هي الآن تجلب سكان مركز المدينة إلى

> قلب المدينة. وفي الوقت نفسه، يظهر عدد من النساء بالملابس المنزلية وحين تلتقِي إحداهن بالأخرى يتوقّفْن لبرهة لتبادُل أحاديث عابرة سريعة يتخلَّلها إما ضحكات أو صيحات سُخط مُشترَك، ولا شيء وسَط بينهما أبدًا فيما يبدو. لقد حان الوقت لأُسرع أنا نفسي إلى العمل أيضًا، فأتبادل طقوس الوداع مع السيد لوفارو، بائع الفاكهة قصير القامة، السمين، ذي المئزرة البيضاء والذي يقف أمام باب متجره عند نهاية الشارع تقريبًا، بذراعَين مَعقودتين، وقدمين راسختين، يبدو راسخًا كالأرض نفسها. يُومئ أحدنا للآخر برأسه، ويرمق كلانا الشارع ذهابًا وإيابًا في عجالة، ثم نعود لينظر كلٌّ منَّا إلى الآخر ونبتسم، لقد فعلنا هذا في صباح أيامٍ كثيرة على مدار أكثر من عشر سنوات، وكلانا يُدرِك ما يَعنيه هذا الأمر: كل شيء على ما يرام.[9]

على الرغم من أن عذوبة وصف جاكوبز قد توحي بالعكس، فإن سردها ليس إعادة صياغة لحياة قروية خيالية غُرسَت في سياق مدني، بما في ذلك النظير المدني المُعاصِر للحدَّاد والقس. كلا؛ فالمدن مختلفة عن القرى والبلدات الصغيرة؛ تحديدًا لأن الشوارع تَمتلئ بالغرباء. ولكن حتى وسط الغرباء يُمكن أن نجد الثقة، وحتى الأشخاص الذين يعرف بعضهم بعضًا بحاجةٍ إلى الثقة لتُساعدَهم على التعامُل مع الغرباء الكثيرين الذين يُحيطون بهم. وكما تذكرنا جاكوبز:

> تكوَّنت الثقة في شوارع المدينة بمرور الوقت من الكثير والكثير من تعاملات الجمهور البسيطة فوق الأرصفة. إنها تنشأ من توقف الناس في الحانات لتناول الجعة، والحصول على نصيحةٍ من البقال وإسداء النصيحة إلى بائع الصحف، ومقارنة الآراء مع الزبائن الآخرين الواقفين في المَخبَز وإلقاء التحية على الصبيَّين اللذَين يَتناولان المشروب الغازي عند درَج مدخل البناية، وهما يُحدِّقان في الفتيات أثناء انتظارهما نداء تناول الغداء، وتحذير الأطفال، والمعرفة بوجود فُرصة عمل من رجل بيع الأجهزة والمعدات، واقتراض دولار من الصيدلاني، وإبداء الإعجاب بالمولود حديثًا وإظهار التعاطُف حين يَبهت لون المعطف. والعادات تتباين؛ ففي بعض الأحياء يتبادل الناس الآراء بشأن كلابهم؛ وفي أحياء أخرى يتبادلون الآراء بشأن أصحاب العقارات التي يَسكُنون فيها. وأغلبها تافِهٌ تمامًا ظاهريًّا؛ ولكن الحصيلة ليست تافهة على الإطلاق.[10]

الروائح الكريهة والنفايات

تزخر المدن بالمؤثرات الخارجية، وجميعها ليس مُحفزًا جدًّا على الإبداع، ولا شاعريًّا جدًّا، كما وصف روبرت هيوز لافتات الشوارع بأنها على هيئة أصوات وروائح. فمن وقتٍ لآخر، عصفت أوبئة مثل الكوليرا أو الطاعون بمدينة برشلونة في العصور الوسطى، كحال جميع المدن الكُبرى أثناء تلك الفترة. كانت مدينة فلورنسا في أروع صورها قد صمَدَت في القرن الخامس عشر أمام هجمةٍ من هجمات الطاعون أسفرَت عن انخفاض تعداد سكانها بما يربو على الثلث.[11] لم يَقصِد أحد أن يُعديَ الآخرين بالجرثومة؛ بل لم يعرف أحدٌ ما الذي تسبَّب في هذه الأوبئة حتى وقتٍ مُتأخِّر من القرن التاسع عشر. إحدى أشهر الخرائط لمدينة لندن هي تلك التي رسمها الطبيب البشري دكتور جون سنو في فترة تفشِّي وباء الكوليرا عام ١٨٥٤، والذي لاحظ الطريقة التي تجمَّعت بها حالات الإصابة جغرافيًّا حول مضخَّة مياه مُعيَّنة في حي سوهو. قادت نتائجه السلطات إلى إغلاق مضخَّة المياه، وربما عجَّل بذلك بالقضاء على الوباء، رغم أن هذا لم يَحدُث إلا بعد وفاة أكثر من خمسمائة شخص.[12]

لطالما كان التخلُّص من مياه الصرف الصحي مُشكلةً تُواجه الإنسانية منذ بدء عصر الزراعة ونمَط الحياة المُستقرة قبل نحو عشرة آلاف سنة. كانت الحلول غير الوافية لتلك المشكلة تعني أن المدن الكبيرة صارت مُستنقَعاتٍ للأمراض، رغم أنها كانت أيضًا بوتقة الإبداع في مجتمعاتها. وفي أوائل القرن الثامن عشر، كان الأطفال الرُّضَّع في لندن يموتون أثناء عامهم الأول بنسبة تراوحت بين ٣٥ و٤٠ بالمائة؛ وهي نسبة أعلى كثيرًا من تلك الموجودة بالمناطق الريفية المُحيطة، كما أنها نسبة كانت ستكون غير مقبولة على الإطلاق لنا اليوم. وكان انبعاث الروائح الكريهة وانتشار القذارة بمثابة إحدى حقائق الحياة في المدن الكبيرة، ولم تُعتبَر البيئة الحضرية النظيفة هدفًا يتطلَّع المواطنون إليه بصورةٍ واقعية إلا بعد حلول القرن التاسع عشر وظهور أول شبكة صرف صحي واسعة النطاق. ولفتَت مدينة أثينا القديمة الأنظار إلى التناقُض بين فخامة الأكروبول وقذارة شوارعها السَّكنية، إلا أن تلك القذارة ما كانت ستُصبح ملحوظة إلا لعينٍ عصرية جدًّا.

اقتبس خورخي لويس بورخيس، في مقاله بعنوان «الكاتب الأرجنتيني والعادات» مقولة لإدوارد جيبون مفادها أن «في كِتاب العرب الأعظم، القرآن، لا يُوجَد ذِكر للجِمال؛ وأعتقد أنه لو كان ثمَّة أي شكٍّ على الإطلاق في صحة القرآن، فإن عدم وجود ذِكر للجِمال سيكون كافيًا لإثبات أنه كتاب عربي. لقد كتبه محمد، ومحمد، باعتباره عربيًّا، لم يكن

يعرف أن الجِمال كانت مُقتصِرة على العرب وحدَهم؛ فقد كانت تُمثِّل له جزءًا من الواقع، ولم يكن لديه أي سبب لإبرازها، في حين أن أوَّل شيء قد يفعله مُزَوِّر، أو سائح، أو منادٍ بالقومية العربية أنه سيذكر الجِمال.»[13] وكما هو معلوم، كان بورخيس (وجيبون أيضًا) مخطئًا بشأن الجِمال، التي تواتَرَ ذكرها في القرآن. إلا أنه من النادر قطعًا عند قراءة أدب بلزاك أو ديكنز أو أي عمل لمؤرِّخ روائي معاصر آخر عن الحياة في المدن الكبيرة القذرة في الماضي أن تجد أيَّ إشارة إلى روائحها المُقزِّزة. هذا ليس لأن الرائحة لم تكن ذات أهمية لسكان المدن؛ فقد كانت موضوعًا ثريًّا للتعليقات والاهتمامات اليومية، بل والمُثير للدهشة أنه كان موضوعًا للبحث العلمي أيضًا (كما وصف كِتاب آلان كوربن بعنوان «الرائحة الكريهة والعطرة» على نحوٍ شاعري).[14] ولكن عندما أراد الروائيُّون توسيع مدارك قُرَّائهم، كانوا يُركزون على نواحٍ من حياة المدينة لم يُلاحظها الناس أو على الأرجح لم يُقدِّروها؛ وليس على تلك النواحي التي يعرفها الجميع. ولكي نستشعر الرائحة النتنة لمدينة باريس في القرن الثامن عشر وتخترق أنوفنا، علينا أن نعود إلى عمل كاتب معاصر، ألا وهو باتريك زوسكيند:

> في الفترة التي نتحدَّث عنها، خيمت على المدن رائحة نَتِنة لا يكاد يتصوَّرها أحد منَّا نحن رجال ونساء العصر الحديث. كانت رائحة البراز النتنة تنبعث من الشوارع، ورائحة البول البغيضة من الأفنية، ورائحة الخشب العطن وفضلات الفئران من آبار السلالم، ورائحة الكرنب الفاسد ودهن الخرفان من المطابخ، ورائحة الملاءات القذرة وحواشي الأسرَّة العطنة من غرف النوم، والرائحة النفَّاذة من المراحيض المُتنقِّلة. وكانت رائحة الكبريت تنبعث من المداخن، ورائحة المواد الكاوية القلوية من المدابغ، ورائحة الدماء المُتخثِّرة من المسالخ. وتَنبعِث من الناس رائحة العرق والملابس غير المغسولة؛ ومن أفواههم رائحة الأسنان المُسوَّسة، ومن بطونهم رائحة البصل، ومن أجسادهم، إن كانوا كبارًا في السن، كانت تنبعث رائحة الجبن العَفِن واللبن الحامض والأورام. وكانت تنبعث من الأنهار رائحة آسِنة، ومن الأسواق ومن الكنائس رائحة نتنة، وكانت رائحة الصنان تنبعث من أسفل الكباري وفي داخل القصور. كانت رائحة نتنة تنبعث من الفلاحين وكذلك القساوسة، ومن المتدرب على الحرفة في الورشة مثلما تنبعث من زوجة مُعلِّم الحرفة، وهي الرائحة ذاتها التي كانت تنبعث من الطبقة الأرستقراطية بأكملها، وحتى الملك نفسه كانت له رائحة نتنة مثل

> رائحة أسدٍ كريه الرائحة، وكان للملكة رائحة مثل رائحة عنزة عجوز، صيفًا وشتاءً. وذلك لأنه في القرن الثامن عشر، لم يكن يوجد أي شيء يعوق البكتيريا المُنشغلة بالتحلُّل، ومن ثَمَّ لم يكن ثمة أي نشاط بشري، سواء أكان بنَّاءً أم هدامًا، ولم يكن أي مظهر من مظاهر الحياة النامية أو المتداعية يخلو من رائحة نتنة. وبالطبع، كانت الرائحة النتنة أخبث ما تكون في مدينة باريس؛ ذلك لأن باريس كانت أكبر مدينة في فرنسا.[15]

والرائحة، مثل بعض أنواع الأمراض، تَنتقِل عبر الهواء وبذلك كانت تختصر المسافة بين الأغنياء والفقراء، وهي مسافة كانت أكبر بكثيرٍ مما هي عليه اليوم قياسًا بالمعايير التقليدية، كالدخل مثلًا. وحتى أواخر القرن الثامن عشر، كان أطفال الأغنياء عُرضة للإصابة بالأمراض مثل أطفال الفقراء تمامًا؛ لم تكن المؤثِّرات الخارجية تكترث بالثروة أو الطبقة الاجتماعية.[16] أما في العالم المُعاصر، فالأثرياء أقلُّ عُرضة للإصابة بالأمراض مقارنة بالفقراء في كل مكان تقريبًا على سطح الأرض. والسبب في هذا التغير أنه يوجَد فهم أفضل لطبيعة انتقال الأمراض وفي أغلب المجتمعات تُوجَد رغبة سياسية أكبر لتنظيم حياة المدينة بحيث تأخذ هذا الفهم في الاعتبار. وبالاستعانة بهذه المعرفة، وجد الأثرياء سُبُلًا لإقصاء أنفسهم بعيدًا عن مُخلفات نمَط حياتهم، سواء كان هذا ينطوي على التخلُّص من النفايات أو الانتقال إلى الضواحي. وفي كل مدينة بالعالَم، يُصدِّر الأثرياء نفاياتهم وينقلونها بعيدًا إلى مسافةٍ آمنة بينما يظلُّ الفقراء مُحاطين بها. وكما أشار أحد الكتَّاب المُتخصِّصين في شئون البيئة، «في المدن الفقيرة ولا سيما أحيائها السكنية الفقيرة، تمسُّ المشكلات البيئية وترًا حساسًا على الصعيد الداخلي. وعادةً يُعتبر نقص إمدادات المياه للمنازل من ناحية رفاهية السكان أهم من تلوُّث مجاري المياه. وغالبًا ما يكون تلوث الهواء في المطبخ أسوأ بكثير من تلوثه في الخارج.»[17]

ومع ذلك ففي خضمِّ عملية تنظيف مدنهم، حَسَّن أثرياء العالم، بوجهٍ عام، بيئة الفقراء. ولقد فعلوا ذلك في أكثر الأحيان بدافع المصلحة الشخصية؛ إلا أن قيمة هذا الإنجاز لا تقلُّ بسبب ذلك. حتى في بعض أفقر مدن العالم، لدى حديثي الولادة فُرصة للبقاء على قيد الحياة بعد عامهم الأول أفضل ممَّا كانت عليه لأيِّ طفلٍ في أي مكان قبل قرنٍ مضى. كان معدَّل وَفَيات الرُّضَّع في إيطاليا قُبيل الحرب العالمية الثانية مرتفعًا بنفس قدْر ارتفاع المعدَّلات في أوغندا اليوم، رغم أن إيطاليا آنذاك كانت أكثر ثراءً، بكل المقاييس المتاحة، ممَّا وصلت إليه أوغندا حتى الآن. يرجع هذا التحسُّن العالَمي جزئيًّا إلى انتشار

المعرفة بشأن ما يمكن أن يفعله الأفراد من إجراءات لمكافحة الأمراض؛ مثل غلْيِ الماء، واستخدام محلول معالجة الجفاف في حالات الإسهال، وما إلى ذلك. ومرجع ذلك جزئيًّا إلى حملات التطعيم والتوعية بالصحة العامة لمكافحة أمراض مثل الجدري والملاريا والسل، مع أننا بدأنا نُدرك أن انتصاراتنا السابقة المُذهلة على هذه الأمراض لن تكون دائمة. إذ تُطَوِّر الكائنات العضوية التي تنجو من عملية الانقراض التامِّ مناعةً ضدَّ الأدوية التي نَستخدِمها لمكافحتها. وسيَقتضي الأمر منَّا مواصَلةَ البحث عن المزيد من الأدوية المُتطوِّرة لمكافحة بكتيريا وفيروسات الطبيعة، في حرب عصابات تطوُّرية لا يَسعُنا سوى أن نأمُل كبحَها لا الانتصار فيها.

ومع ذلك، فإلى حدٍّ بعيد، يرجع سبب تحسُّن احتمالات بقاء الأطفال على قيد الحياة إلى مبادرات التخلُّص من النفايات في المدن ومعالجتها. لقد أدرك المَيسورون ماديًّا ومن لهم صِلة بذوي الشأن السياسي أن بيئتهم الحضرية لا يلزم أن تكون على نفس القدْر من القذارة والخطورة الذي كان مقبولًا عالميًّا في الماضي. لقد نسَّقُوا من أجل المطالبة بإنشاء شبكات صرفٍ صحي بحيث لم تَعُد الفضلات البشرية تُلقى مباشرةً في الأنهار. ووجدوا طرُقًا مختلفة للتخلُّص من النفايات المنزلية المعتادة، لا سيما الأغلفة والعلَب، العضوية وغير العضوية، التي تُغلف بها المواد الغذائية والاستهلاكية. وفي أيامنا هذه، تخضع المدن كلها على اختلاف مساحاتها لعملية تحوُّلٍ ليلية تبدأ في وقتٍ لا يتجاوز الساعات الأولى من الفجر، إلا أن الأساليب تختلف حول العالَم باختلاف المدن. وأينما يُوجَد نقص في الموارد أو التنظيم العام، كما في مدينة كالكتا، فإن التحوُّل يأتي على هيئة مبادَرات فردية من جامعي الخردة والسمكرية وجامعي الرَّوث وجامعي الورق والكلاب والأبقار والقائمين على إعادة تدوير أي شيءٍ وكل شيء، الذين يظهرون بمجرد أن يسمح لهم ضوء الشفق بتصنيف مُخلفات الأثرياء المُعربِدين من الليلة السابقة.

قد تظنُّ من هذا المثال أن التأثيرات الخارجية لأحدهم هي فرص للآخر، بحيث يمكن الاعتماد على الانتهازية اللامتناهية للرؤية الضيقة لشخصٍ ما لتوضيح ما تغفل عنه الرؤية الضيقة لشخصٍ آخر. ولكن كما تعلَّمنا من دروس التاريخ، كانت هذه الانتهازية ثمرة للبؤس؛ فوحدَه المجتمع الذي يتألَّف من الفقراء والمُهمَّشين للغاية هو الذي يمكن أن يُلقي بعبء عملية التخلُّص من النفايات بأكملها على عاتق المبادَرات الفردية. في مدينة لندن في العصر الفيكتوري، كان جامعُو براز الكلاب، الذي كان يُباع من أجل استخدامه في دبغ الجلود، مُجبورين بسبب المنافَسة المتزايدة على البحث في وقتٍ أبكر

كلَّ صباح وبكدٍّ أكبر، حتى ينهار أضعفُهم وأكبرهم سنًّا ويخرج من المنافسة تمامًا. وفي كتابه الكلاسيكي، «العمل في لندن وفقراء لندن»، الذي نُشر عام ١٨٦١، ميَّزهم هنري مايهيو عن «جامعي العظام وجامعي الأسمال البالية الذين هم بالفعل نفس الأشخاص ... وجامعي أعقاب السجائر والأخشاب القديمة ... والجرَّافين ونابشي الوحل والباحثين في المجاري ... والزبَّالين وغوَّاصي مجاري الصرف الصحي، وكنَّاسي الشوارع والنبَّاشين في القمامة.»[18] وكما يوحي تصنيفه، كانت تُوجَد جوانب في تقسيم العمل ببريطانيا في العصر الفيكتوري أكثر تفصيلًا ممَّا هو عليه اليوم، وكان مايهيو هو مؤرِّخها المثالي (كان دقيقًا للغاية، فأفرَد عدة صفحاتٍ لمناقشة مزايا التقديرات المُتنافِسة قبل أن يستخلص أنه لا بدَّ وأن كمية روث الخيول المخلَّفة في لندن بأكملها كانت تتراوح بين سبعمائة طنٍّ وألف طن في اليوم الواحد). أجرى مايهيو مقابلة مع «سيدة عجوز فقيرة عبارة عن كومة من الخِرَق البالية والأوساخ المُمدَّدة على قشٍّ قذِر في رُكنٍ بشقَّتها.» وقال: «أدهشني أنني وجدتُ هذه المخلوقة البائسة، سيدة «راقية»، بدرجة مُعيَّنة؛ فقد كانت تجيد القراءة والكتابة، وتتحدَّث بطريقة صحيحة، وبدا أنها سيدة تتمتَّع بفطرةٍ سليمة، رغم أنها تحطَّمت بسبب العوَز والعجز والشيخوخة.» ووصفت له تجارب جمع «فضلات الكلاب» بلغةٍ تُظْهِر الفهم الدقيق جدًّا لقوانين العرْض والطلَب:

> إذا جمعنا سطلًا واحدًا في اليوم، بوسعنا العَيش عيشةً جيدة للغاية؛ ولكن يُمكننا أن نفعل ما هو أكثر من ذلك؛ لأنه لم يكن يُوجَد كثيرون يعملون في المجال آنذاك، وكانت فضلات الكلاب أسهلَ في جمعها. من جانبي، لا يُمكنُني تخمين من أين أتى كل هؤلاء الناس في السنوات الأخيرة؛ يبدو أن العالم يزداد سوءًا أكثر فأكثر كل يوم. لقد خفضوا سعر فضلات الكلاب، هذا أكيد؛ ولكن يجِب على الفقراء أن يفعلوا شيئًا، فلا يُمكن أن يموتوا جوعًا في حين أن ثمَّة شيء يمكن القيام به. عجبًا، قبل أقلِّ من خمس أو سبع سنوات، كان سعر السطل الواحد ما بين ٣ شلنات و٦ بنسات و٤ شلنات، ويُمكن بيع أي كمية يُمكنك الحصول عليها؛ لكن الآن لا يمكنك الحصول إلا على شلن واحد وفي بعض الأماكن شلن واحد وبنسين للسطل الواحد، وكما قلتُ من قبل، يُوجَد عددٌ كبير جدًّا الآن يعمل في المجال، لدرجة أنه لا يتبقى الكثير لسيدة عجوز فقيرة مثلي لتعثُر عليه.[19]

لقد دفعَت المدن التي تعتمد على المبادرات الفردية وحدَها للتخلص من النفايات تكلفةً بشرية كبيرة.

العمل المدني والبيئة الحضرية

اليوم في المجتمعات الغنية، لحُسن الحظ، لا يُترَك كل شيء للمبادرات الفردية. فثمة عمل جماعي، عادةً تتولى الدولة تنظيمه، ولكن كثيرًا ما تستغلُّ المهاجرين الذين يَسعدون بالعمل. فنادرًا ما يلتقي زوَّار المعالم السياحية المُعاصرين في مدينة فلورنسا بفِرَق الكنَّاسين الصامتين — معظمهم من الإثيوبيِّين والصوماليين — الذين يُنظِّفُون ترَفَ النهضة من القاذورات التي تراكمت في شوارع المدينة بحلول الساعة الرابعة صباحًا. (لقد رأيتهم بنفسي حين بِتُّ ليلةً بلا فندق بسبب فشلٍ في تنظيم رحلة السفر). وفي مدينة مكسيكو سيتي، الأحياء السكنية مُقسَّمة بين جماعاتٍ خاصة، غالبًا من العصابات الإجرامية، تُدافع عن مناطقها بإصرارٍ شديد وأحيانًا عنيف، نظرًا لأنه وسط القمامة توجَد الكثير من الأشياء القيمة المُبعثرة، وكلٌّ منها على حدة يُعتبر شيئًا لا يستدعي الملاحظة ولكن حين تجتمع معًا تساوي ذهبًا. التخلُّص من النفايات يمكن أن يكون مشروعًا تجاريًّا مُربحًا. علَّق مايهيو نفسه على مدينة لندن في العصر الفيكتوري بقوله: «جُمِعت كميات من الوحل والتراب بأيدي عددٍ من الأفراد المُنفرِدين؛ أي أن كل فردٍ من الكنَّاسين والنباشين في القمامة كان يعمل لحسابه الخاص، ولا شكَّ أنه لم يكن بمقدور «رجل واحد» أن يجمع ثروةً بهذه الوسيلة، بينما إذا جُمِعَت العظام والأسمال وحتى روث الكلاب «على النطاق الواسع»، أي بواسطة عدد من الجامعين الأفراد الذين يعملون لصالح «رئيس» واحد، فحتى جمع أحقر النفايات من المدينة الكبيرة قد يصير مصدرًا لثروات عظيمة.»

إلا أنه أيضًا مشروع يزدهِر بادخار المتاعب للمستقبل. إحدى السمات المُميِّزة لتزايد الثراء أن الناس يُصَدِّرون ملوثاتهم إلى أماكن أبعد. المسافات التي يُمكن أن تُنقل إليها هذه الآثار محدودة بمساحة الأرض، لذا لن تعود سياسة تصدير المُلوِّثات، التي تتبعها البلدان المُتمتعة بالرخاء اليوم مُمكِنةَ التطبيق في عالم الغد الأكثر تمتُّعًا بالرخاء.

الحقيقة الحتمية هي أن نمط الحياة المريح الذي يطمح بحقٍّ إليه المواطنون المُعاصرون يُخلِّف النفايات. وثمة أمران فقط يُمكن فعلهما بالنفايات؛ الأول هو تحويلها

إلى شيءٍ غير ضار، أو حتى نافع، كما يحدُث حين نطلُب من حلفائنا من البكتريا أن تُحلِّل برازنا إلى مركبَّات تزيد من خصوبة التربة، أو حين يُكرِّس نباشو القمامة طاقاتهم للعثور على تلك الأشياء المُهمَلة التي لها استخدامات بديلة. الحل الثاني هو إرسال هذه النفايات بعيدًا إلى مكان نأمُل أن نكون قادرين فيه على تجاهلها في المستقبل المنظور (يُطلِق علماء البيئة على هذه الأماكن «مصارف النفايات»). ولكن مع توسُّع استغلال البشرية لكوكب الأرض وموارده أثناء القرن الماضي، أدركْنا أن ثمة تراجُعٍ متزايد في عدد الأماكن التي من المُحتمَل أن نتجاهل فيها نفاياتنا بصورةٍ آمنة. وقبل خمسينيات القرن العشرين وانتشار الدخان الضبابي الكبير في الجزء الحضري من مدينة لندن وغيرها من المدن الصناعية الكبرى، كنَّا نتعامل مع الغلاف الجوي باعتباره مصرفًا للنفايات، وأسفر اكتشاف أنَّ الدخان الأسود لم يَبرح المدينة وإنما ظلَّ مُتشبِّثًا بسمائها عن ردِّ فعلٍ سياسي منهجي وناجح إلى حدٍّ كبير؛ إذ صار هواء لندن وباريس ونيويورك اليوم أنظف مما كان عليه قبل خمسين عامًا. لقد أدركنا منذ ذلك الحين أن مركَّبات ثاني أكسيد الكربون والكلوروفلوروكربون (الانبعاثات التي تُسبِّب الاحترار العالمي واستنزاف طبقة الأوزون) ليست أقلَّ سمية لأن تأثيرها أبطأ بكثير وأبعد نطاقًا. وأحيانًا تزيد جهودنا نحو إعادة التدوير من الضغط الواقع على غلافنا الجوي، باعتباره مصرَفًا للتخلُّص من النفايات، مثلما يحدُث حين نستخدِم الطاقة لإذابة القوارير الزجاجية، وبذلك نحافظ على الأفنية الخلفية لمنازلنا على حساب ضخِّ المزيد من ثاني أكسيد الكربون في الهواء.

وبديلًا لتنظيم الحياة الجماعية لجعل نفاياتنا أقلَّ خطورة (أما بإحلالها عُضويًّا أو بإزالتها إلى مسافة «آمنة»)، أظهر لنا التاريخ البشري حلًّا واحدًا فقط. يأتي هذا الحلُّ من عِلم الأحياء، وهو حلٌّ صعْب في هذا الصدد، ألا وهو تطوُّر المقاومة. مع احتشاد البشر بأعدادٍ غفيرة في القُرى والبلدات والمدن، فقط أولئك الذين حظوا بقدرٍ من المقاومة ضدَّ البيئة السامَّة هم من ظلوا على قيد الحياة وبلغوا مرحلة الخصوبة وأورثوا تلك المقاوَمة إلى الجيل التالي. في كتابه «الأسلحة والجراثيم والفولاذ»، سعى جارِد دايموند إلى تفسير إحدى أبرز سِمات اللقاء بين المُستوطنين الأوروبيين والأمريكيين الأصليين في القرنين السادس عشر والسابع عشر؛ فمع أنَّ الأوروبيين كانوا يتَّسمُون بالوحشية، كانت أعداد الأمريكيِّين الأصليِّين الذين قتلهم الأوروبيُّون أقلَّ بكثيرٍ من الأعداد التي تُوفِّيَت إثر الإصابة بأمراضٍ أوروبية لم يكن لديهم أي مناعة منها.[20] وبدورهم واجهَ الأوروبيون بعض الأمراض الأمريكية الجديدة، إلا أنَّ أعدادًا أقل بكثيرٍ منهم توفيت نتيجة لها. ويرجع السبب، كما

يُشير دايموند، إلى أن تربية الماشية كانت أكثر شيوعًا في الأوساط الزراعية بأوروبا، وهكذا اعتاد الأوروبيُّون منذ آلاف السنين على العيش وسط الماشية والأغنام والخنازير والخيول؛ ومن ثَمَّ التشارُك في جراثيمها (في حين لم يكن الأمريكيُّون الأصليُّون يفعلون ذلك). ولا بدَّ أن شيئًا مُشابهًا كان يَنطبِق على حالة الجراثيم التي تناقَلَها البشر فيما بينهم، وانتقلَت إليهم من الفئران. كانت حصيلة الوفيات المُروِّعة في مُدن القرون الوسطى جزءًا من عمليةٍ جعلت المواطنين الأوروبيِّين لآلاف السنوات حامِلين أقوياءَ الاحتمال للجراثيم التي ثبت فيما بعدُ أنها فتَّاكة بالأمريكيِّين الأصليِّين أكثر من أي سلاحٍ مقصود.

وكما أوضحت لنا أدلة دايموند بشأن الماشية، لا يَتناقل البشر التأثيرات الخارجية فيما بينهم في المدن وحدَها. حدثت بعض الأزمات البيئية العالَمية صنيعة الإنسان في مناطق ريفية على بُعدِ أميالٍ عديدة من المدن، مثل أزمة جفاف بحر آرال المذكورة في الفصل الثاني. لقد كتب عالِما الاقتصاد البيئي جاري ليبيكاب وزينب هانسن عن كارثةٍ أخرى من صُنع الإنسان، ألا وهي أزمة قصعة الغبار التي حدثت في ثلاثينيات القرن العشرين بمنطقة السهول الكبرى بأمريكا، والتي وصَفَها جون ستاينبيك في رواية «عناقيد الغضب» وصفًا نابضًا بالحياة: «في الصباح، خيَّم الغبار على الأجواء كضبابٍ يُحيط بالمكان، وكان قُرص الشمس شديد الحمرة كدماء يانعة سُفكَت لتوِّها. وطوال اليوم أخذت السماء تصبُّ الغبار صبًّا، وفي اليوم التالي استمرَّ يَنصب. بدا وكأن دثارًا مُسطَّحًا غطَّى الأرض. استقرَّ فوق الذرة، وتراكم فوق رءوس أعمدة السياج، وتراكَم فوق الأسلاك؛ واستقرَّ فوق الأسطح، وغطَّى الأعشاب والأشجار.»[21] لقد بيَّن ليبيكاب وهانسن أن الأزمة ظهرت نتيجةً لتقسيم الأراضي في السهول إلى قِطَع صغيرة جدًّا غير مُجدية من الناحية الاقتصادية. كانت النتيجة أن المزارعين استعانُوا بمُمارَساتٍ زراعية مُفرطة أسهمَت في حدوث تعريةٍ شديدة بسبب الرياح، وتسبَّبت في بوار الأرض، وعجزت عن إضفاء تنوُّعٍ على المراعي. كانت أكثر من مائتي ألف مزرعة في منطقة السهول الكبرى قد فعَلَت ما بوسعها للبقاء لكن دون جدوى. لم يرغب أيٌّ منها في الإسهام في تآكُل التربة، ولم يكن بوسع أيٍّ منها بمُفردها إيقاف حرْثِ الأعشاب الأصلية وتقليص حجم جزيئات التربة جراء الحرث المُفرِط الذي جعل الأرض ضعيفةً أمام الرياح بمجرد أن بدأت فترة الجفاف في أوائل ثلاثينيات القرن العشرين. إلا أن النتيجة كانت مُروِّعة: «بدأت عاصفة غبار في مايو ١٩٣٤ بولاية مونتانا وانتشرت جنوبًا، حاملةً حوالي ٣٥٠ مليون طن من التربة باتجاه الساحل الشرقي. وخلال عاصفةٍ هبَّت في ٧ فبراير ١٩٣٧، هبط ٣٤,٢ طنًّا

من التربة على كلِّ ميلٍ مربع في مدينة أميس بولاية آيوا، و١٤,٩ طنًّا في مدينة ماركيت ولاية ميشيجان، و١٠ أطنان عبر القارة في ولاية نيوهامشير. [قُدر] أن في عام ١٩٣٥ وحده جُرف ٨٥٠ مليون طن من سطح التربة بعيدًا من ٤,٣ مليون فدان في السهول الجنوبية.» قاوَمَ الساسة المحليون الأمر الوحيد الذي كان من شأنه أن يُساعِد في هذا المقام، ألا وهو دمج المزارع في كياناتٍ أكبر يُمكن أن تكون قادرةً على استخدام ممارساتٍ بيئية أسلم، وكان هذا بدافع تعلُّقٍ عاطفي مشترك بفكرة مزرعة الأسرة الصغيرة والخوف من احتمال فقد أصوات الناخبين. وحين حدث هذا الدمج في النهاية، مرَّت بالسهول فترات جفاف مُتعاقبة في خمسينيات وسبعينيات القرن العشرين، دون حدوث أي عواقب بيئية كارثية مماثلة لما حدَثَ من قَبل.

وأوضحت لنا هذه الحوادث، ومنها ظهور الأوبئة البَشِعة بأوروبا في العصور الوسطى، ما يحدُث حين تَفشل مؤسَّساتنا السياسية في مواجهة التحديات السامَّة الناشئة عن نمَط حياة متزايد الثراء. ترى وجهة نظر أن تاريخنا مُشجِّع؛ لأن تلك المؤسَّسات السياسية قد تمكَّنت أخيرًا من التعامُل مع كلِّ تحدٍّ من التحديات البيئية الجديدة؛ فالتراجع المُستمر لمعدَّل وفَيات الرُّضَّع في مختلف أنحاء العالَم هو ردٌّ مُقنع على المتشائمين الذين يعتقدون أنه لا يُوجَد على الإطلاق أي تقدُّم مُحرَز على مرِّ التاريخ. حتى مدينة أثينا القديمة، بمنازلها الضيقة وشوارعها الكريهة الرائحة، استطاعت أن تُقدِّم لسكانها (الذكور، البالغين، الأحرار) إلهامَ صرح الأكروبول، الذي شُيِّد بعملٍ سياسيٍّ مُتضافِر وبتكلفة باهظة. في أواخر القرن التاسع عشر، استطاعت مدنٌ مثل لندن وباريس وبرلين بانتظامٍ بناء الأنفاق ومجاري الصرْف الصحي وشبكات المياه التي أتاحَت لِقطاعٍ سكاني، أكبر من أيِّ وقتٍ مضى، العيشَ معًا دون الاختناق من نفاياته.

وترى وجهة نظرٍ أخرى أن تاريخنا يزخَر بالتحذيرات؛ فلَطالما استجابت مؤسَّساتنا السياسية بتراخٍ، وتحت ضغط الكوارث الرهيبة، وفي ظلِّ انحيازٍ إلى التهديدات العاجلة والجلية والمُؤثِّرة تأثيرًا عميقًا. ونظرًا لأن الأثرياء وذوي النفوذ السياسي أصبحوا أكثر درايةً وتنظيمًا، تحسَّن تدريجيًّا احتواء هذه التهديدات. رُوِّضَت التأثيرات الخارجية المتوقعة تدريجيًّا. إلا أن ثمة تهديدات لم يحِن وقتها بعد، فهي غير مرئية ولا يمكن التنبؤ بها ولا تزال بعيدةً وباقية دون معالجة. وربما يخلق قطاع سكاني عالمي، أكبر وأكثر ثراءً وأكثر ابتكارًا من الناحية الصناعية، هذه التهديدات على نحوٍ أسرع مما ستُتيحه الرؤية الضيقة للأفراد للتصدي لها.

إدارة المدن

كتب رايموند تشاندلر ذات مرة عن قوة المنظمات الإجرامية ونفوذها الواسع النطاق مُعلقًا إنه في العالم المعاصر «تستطيع العصابات أن تحكُم أممًا بل ومدنًا تقريبًا.»[22] ملاحظته هي إقرار بأنه حتى أصحاب النفوذ الكبير ظاهريًّا، المُستقَى من قُدرتهم على إيقاع الأذى بلا رادع، يستحيل عليهم تنظيم المدن بتعقيداتها الهائلة على النحو الذي يُرضيهم. يتفاعل سكَّان المدن فيما بينهم بطرُقٍ لم يتوقَّعها أحد، بل ولم يتوقَّعوها هم أنفسهم. لطالَما كانت السلطات المُتحفِّظة — الطبقات الأرستقراطية والكنائس والنقابات العمالية — قلقةً من المدن، معتبرةً إيَّاها أماكن فاسدة ليس فقط لأن الفاسدين يختارون العيش فيها، وإنما أيضًا لأن سلوك الناس يتغيَّر حين يأتون إلى المدينة. في المدينة، يُجرِّب الأفراد ويخترعون؛ ويُعيدون تشكيل كلِّ شيءٍ بدايةً من أيديولوجياتهم السياسية، وعلاقاتهم بشركاء حياتهم، وهوياتهم الجنسية والموسيقى التي تُؤثِّر فيهم، وصولًا إلى العمليات الصناعية التي يعملون بها. لقد أعرب آخرون عن إعجابهم بالمدن لهذا السبب عينه، ويرى كُتَّاب مثل بلزاك أن فساد المدينة واستخفافها بالأعراف — السهولة التي يستطيع بها الناس تغيير جلودهم — هي نفسها السِّمات التي تَهَبُها الطاقة والحياة.

لو أن العالَم بأكمله أصبح مدينةً شاسعة، لصار تاريخ المدن القائمة مَدعاةً لتفاؤلٍ عظيم بمستقبل البشرية. غالبًا ما اتَّسمت المدن بالعنف وانتشار الأوبئة والتلوُّث والقُبح المادي؛ إلا أنها كانت شاهدةً كذلك على بعضٍ من أروع قدرات الإبداع البشري، ليس فقط على مستوى الاختراعات التكنولوجية وإنما أيضًا على مستوى التنظيم السياسي والاجتماعي. وعلى عكسِ بعضِ الدول القومية وبعض الحضارات، لم تُدمِّر المدن نفسها. ولكن يرجع إلى أن لدى المدن صِمام أمانٍ متمثِّلًا في البيئة الطبيعية المُحيطة بها. فلقد استطاعت المدن أن تعيش على حساب الموارد الخاصة بمناطقها النائية — طعامها ومائها وطاقتها — وتُصدِّر بدورها لها نفاياتها. ولكن على الرغم من كل هذا الحديث الدائر عن أن تكنولوجيا المعلومات جمعت البشرية كلها وجهًا لوجهٍ في حيٍّ واحدٍ شاسع، فإنَّ العالَم ككلٍّ ليس مدينة، لسببٍ بسيط هو أنه لا يملك منطقةً نائية. ويتعيَّن عليه أن يبحث عن موارده، ويتعيَّن عليه أن يتخلَّص من نفاياته. ولكي يفعل ذلك، عليه أن يبدأ فيتحمَّل مسئولية كِلا الأمرَين على النحو الواجب. وخلال أغلب فترات التاريخ الإنساني، بخَسَت

المدن قيمة الموارد التي استخدمتها واستهانت بتكلفة النفايات التي خلَّفَتها. استفادت المدن من الرؤية الضيقة أكثر بكثيرٍ ممَّا تأذَّت منها. لذا، يُلقي الفصل الحادي عشر نظرةً على أحد هذه الموارد ويَستكشِف ما المقصود بتحمُّل مسئولية استخدامه على النحو الواجب. هذا المورد هو مورد يعتقِد الكثيرون في المجتمعات الحضرية الثرية أنه مجَّاني. إنه الماء.

الفصل الحادي عشر

الماء: سلعة أم منظومة اجتماعية؟

المعاني الكثيرة للماء

ما الذي يَعنيه أن نتحمَّل على النحو الواجب مسئولية الماء باعتباره ثروةً قيِّمة؟ للإجابة عن ذلك السؤال، علينا أولًا أن نفهم لماذا نُقدِّر الماء وما الذي نُقدِّره بشأنه. الإجابات عن هذا السؤال كثيرة ومتنوعة ومتناقِضة؛ إذ تُنفِق الحكومة المكسيكية حوالَي ٤٠٠ مليون دولار سنويًّا لتوفير مياه الشرب لسُكَّانها، الذين يعيش نصفهم تقريبًا في مناطق ريفية ما زالت محرومةً من مصادر إمداد آمنة. هذا خُمس ما يُنفقُه المستهلكون في فرنسا (التي يبلُغ تعداد سكانها ثلاثة أرباع تعداد سكان المكسيك) سنويًّا على المياه المعدنية ومياه الينابيع المُعبَّأة في زجاجات، والتي يُرَوَّج لها بالأساس بوصفِها مُفيدة للصحَّة (كما تؤكِّد إعلانات المجلَّات أو التليفزيون).[1] ومع ذلك فمياه الصنبور الفرنسية ذات جودةٍ مُمتازة ومتاحة للجميع، لذلك فالفائدة الأساسية للصحة من شُرب المياه المُعبأة هي أنها قد تحثُّ الناس على تقليل شُرب الكحوليَّات. لا يعني هذا الاختلاف أنَّ المكسيكيِّين أقل اهتمامًا بالصحة؛ فالطفل المولود في مدينة مكسيكو سيتي يتلقَّى على الأرجح تطعيماتٍ أكثر من نظيره المولود في مدينة أمريكية كبيرة. ولكن مع أنَّ المياه الآتية من ماسورةٍ عمومية في مدينة مكسيكو سيتي مُماثلة في مُعظَم أغراضها، من الناحية الكيميائية، للمياه الآتية من يَنبوع في جبال ماسيف سنترال في وسط فرنسا، ومع أن كلتيهما تَفي بالغرَض فيما يتعلَّق بالاهتمام الإنساني العميق بالصحة، فإنهما كسِلَع اقتصادية تختلفان أشدَّ الاختلاف.

ثمة اتفاق واسع النطاق على أن العالَم سيواجه في القرن الحادي والعشرين أزماتٍ صحيةً أو أمنيةً أو اقتصاديةً كُبرى،[2] إن لم تكن الأُمَم على استعدادٍ لتنفيذ ما أطلق عليه

مؤتمر دبلن الدولي للمياه والبيئة، إدارة المياه «باعتبارها سلعة اقتصادية»، وهو مفهوم يُمثِّل أيضًا قوام السياسات التي يُنادي بها حاليًّا البنك الدولي. ولكن ما الذي يَعنيه هذا؟ ما نوعية السلعة الاقتصادية التي «تُمثِّلها» المياه؟ كلما ازداد تدارُسنا الأدلة، ازداد إدراكنا؛ لأن الماء لا يُمثِّل نوعية واحدة من السِّلَع، وإنما نوعياتٍ كثيرة. وهذه السِّلَع تختلف على نطاق الأبعاد المادية والبيولوجية، ولكن ليس في ذلك فقط؛ إذ تَختلِف أيضًا في طريقة صياغة المُجتمعات البشرية لها وتقييمها.

ما سنراه في هذا الفصل هو أن الماء يَعني أمورًا كثيرة مختلفة اختلافًا واسعًا باختلاف الأفراد واختلاف الظروف؛ فهو مانح للحياة للبعض وتهديد للبعض الآخر، ومصدر إلهامٍ شعري للبعض، وسبب لحشد النفوذ السياسي للبعض الآخر، حتى إنه يبدو آخر شيء في العالَم يُمكن للمرء أن يُقيِّمه تقييمًا واقعيًّا باستخدام أداةٍ بسيطة ظاهريًّا وأُحادية البُعد كالسِّعر. إلا أنه، «لهذا السبب تحديدًا»، يجِب النظر إلى الماء باعتباره مَورِدًا شحيحًا، أو باختصار، موردًا «خاضعًا للتسعير»؛ إذ إنَّ ذات الطابع المُعقَّد لجاذبية الماء لدى مختلف المُستهلِكين سيجعل من المُستحيل عليهم أن يتَّفقُوا على كيفية تشاركه، ما لم يُركِّزُوا على السِّمَة الوحيدة التي تمنعُهم من الحصول على أكبر قدرٍ يحلو لهم منه؛ ألا وهي الندرة. تحمُّل مسئولية الماء لا يعني قياس مدى أهميته أو جماله أو شاعريته، وإنما ببساطة مدى نُدرته في الأماكن التي يحتاجه الناس فيها.

الندرة هي أهم سِمة اقتصادية أساسية لأيِّ سلعة؛ حتى إن التعريف المُعترَف به لعِلم الاقتصاد نفسه هو أنه «عِلم تخصيص الموارد الشحيحة بين الأطراف المتنافِسة.»[3] فالمياه نادرة في أجزاءٍ كثيرة من العالَم، مقارنةً بالاحتياجات الفسيولوجية لسكَّان تلك المناطق. يلزم حوالي ١٢٥٠ مترًا مكعبًا من المياه لكل فردٍ سنويًّا لتوفير إمدادات المياه اللازمة للسكَّان وزراعة محاصيل الكفاف، بدون احتساب الكميَّات الضرورية للصناعة أو المحاصيل النقدية. ويعيش ثُلث سكان العالَم تقريبًا في بلدانٍ مُعرَّضة لمستوياتٍ تتراوح بين متوسطة وعالية من شُح المياه، حيث يَتشارك أكثر من ٦٠٠ شخص في مليون مترٍ مكعب متاح من المياه سنويًّا، ولقد توقَّع أحد تقديرات الأمم المتحدة أن تَرتفع نسبة سكَّان العالَم الذين يعيشون في ظلِّ ظروف شُح المياه، أو ما هو أسوأ، من ٨٪ في عام ٢٠٠٠ إلى أكثر من ٥٠٪ في عام ٢٠٢٥.[4] وفي ظل ظروفٍ أخرى وفي أجزاء أخرى من العالم، يُمكن أن تكون المياه فائضة عن الحاجة؛ إذ دأبت الفيضانات في بنجلاديش أو في الصين على حصد أرواح أعدادٍ أكبر ممَّا يحصدها الجفاف. كما تُوجَد مناطق من العالَم وصلت

إلى مستوًى مُعتدِل لحُسنِ الحظ؛ حيث تُوجَد فيها المياه بوفرة، فلا هي شحيحة ولا فائضة. يتغيَّر سلوكنا تجاه المياه بالكامل حسب نُدرتها؛ إذ تُصبح المياه في ظل ظروف الندرة مانحًا للحياة؛ ولكن في ظل ظروف الفيضان تُصبح مُهدِّدةً للحياة، أي واحدة من أكثر قوى الطبيعة إثارةً للرُّعب. كان إدراك مُواطِني الجمهورية الهولندية الأولى بأنهم قد نجَوا من تهديد البحر مِحوريًّا في تفكيرهم لدرجة أنهم اخترعوا عقوبةً بَشِعة؛ «زنزانة الغرق»، لأولئك المُدانين بإحجامهم عن العمل؛ إذ «يُوثَقون كالحمير ويُوضَعُون في زنزانة تُملأ بالمياه بحيث يتعيَّن عليهم إفراغها جزئيًّا بالضَّخِّ إن أرادوا النجاة من الموت غرقًا.»[5]

بعبارة أخرى، تتوقَّف قيمة المياه على ما إذا كانت موجودة وجودًا ماديًّا حيثما نُريدها، وبالكمية المناسِبة. ولقد كتب رويس هانسون أنه «إذا ما أُخِذَت الولايات المتحدة بأسرِها في الاعتبار، فإنها تَمتلِك كميةً وافرة من المياه، في الوقت الحالي ومستقبلًا. تتمثَّل المشكلة، بالطبع، في أن لا أحد يعيش في الولايات المتحدة بأسرِها.»[6] وهذا الأمر يَنطبِق على العالَم بأسره؛ ففي المتوسط، تُوجَد موارد للمياه العذبة مُتاحة لكل فردٍ أكثر ممَّا يُمكن أن يَستنزفه الاستهلاك المُسرف بأيِّ حالٍ من الأحوال، إلا أنها ليست موجودةً حيثما تدعو الحاجة إليها. لقد تأسَّست إمبراطوريات بأكملها على الحاجة إلى تنظيم حركة المياه من مكان وجودها الطبيعي إلى حيثما يستلزم وجودها للحياة البشرية؛ أي من المكان الذي تتوافر فيه بوفرةٍ إلى حيثما تكون شحيحة. هذه هي النتيجة المُترتبة على حقيقةٍ تقنية مُهمَّة؛ هي أن تكلفة نقل المياه وتخزينها وتوزيعها تَستحوِذ على مُعظم تكلفة المياه على مُستهلكيها. والجانب التِّقني للقيام بذلك مرهون باقتصاديات الحجم الرئيسية، بمعنى أنَّ تكاليف نقْل أي قدرٍ مُعين من المياه تكون أقلَّ إذا ما نُقِلَت بكمياتٍ كبيرة. هذا يَعني أن السيطرة على المياه كانت على مرِّ التاريخ أقربَ إلى لعبة احتكارٍ كبيرة، أو حسب الرطانة الاصطلاحية، احتكار «طبيعي» (احتكار يَرجِع إلى طابع مُتأصِّل للتقنية وليس بسبب قيودٍ مُصطنَعة على التجارة). لطالَما كانت المياه تخضع لسيطرة القوى السياسية والعسكرية وليس لسيطرة التجار، وفي يومنا هذا ما يَجعلها متاحةً في كل مكان تقريبًا هو أنها امتياز للدول أكثر من كونها امتيازًا للأسواق الخاصة.

أيضًا تَعتمِد قيمة المياه، على نحوٍ أكثر غموضًا، على جودتها. فالمياه في الواقع لا تكون نقية أبدًا، ويُمكن لمُحتوياتها البيولوجية أو الكيميائية أن تُهلكنا. في عام ٢٠٠٤، قُدرت الوفَيَات التي سبَّبتها فقط الإصابة بإسهالٍ ناتج عن أمراض منقولة عبر المياه بنحو ١٫٨ مليون شخص حول العالَم سنويًّا، وهي نسبة تُعادل نسبة الوفَيات الناتجة عن

تحطُّم اثنَتي عشرة طائرة ركاب ضخمة يوميًّا.[7] سجلت تقارير منظمة الصحة العالمية في عام ٢٠٠٨ أنه وقعت ٢٤٧ مليون إصابة سنوية بالملاريا (وهو مرض يَنتشِر من خلال البعوض الذي يتكاثَر في المياه الراكدة)، وحوالي ٨٨٠ ألف حالة منها كانت مُميتة.[8] يُصيب داءُ كُلابِيَّةِ الذَّنَب، أو العمى النهري، عدَّة ملايين سنويًّا، أغلبهم في أفريقيا. وسُجِّلت ١٧٨ ألف إصابة بالكوليرا عام ٢٠٠٧.[9]

ومن ثَمَّ، لملايين السكان حول العالم، حتى عندما تتوافَر المياه بكمياتٍ وفيرة، تكون جودتها شحيحة. إلا أنه، على المدى الطويل، الخوف من المحتويات العُضوية الملوثة للمياه أقل من الخوف من المواد الكيميائية غير العضوية. تُوجَد دورة هيدرولوجية طبيعية، تتحلَّل فيها المحتويات العضوية في المياه بعمليات التحلُّل الحيوية وتوازُن قائم يتجدَّد بموجبه مخزون المياه. إلا أن الملوثات الكيميائية تُهدِّد هذه الدورة؛ نظرًا لأنَّ أنواعًا كثيرةً منها تتَّسِم بالثبات على مدى فتراتٍ طويلة جدًّا من الزمن. وبالتأكيد، يُعدُّ الثبات، في الكثير من النواحي، صفة مرغوبة جدًّا للمواد الكيميائية الصناعية والزراعية، وإلا تحلَّلت إلى عناصر خاملة وتوقفت عن أداء الوظائف التي رُكِّبَت من أجلها. لذلك، تُبذل جهود كثيرة في المُختبرات العالمية لإدخال الاستدامة إلى التصميم الكيميائي، وهو جهد معهود من الرؤية الضيقة؛ إذ إنها لا تضع في الحسبان عواقب هذه الاستدامة على البيئة الطبيعية.

عند التعرُّض لتهديدات المواد الكيميائية الثابتة بالقدْر الكافي، لا تغدو المياه موردًا مُتجدِّدًا وإنما تصير موردًا غير مُتجدِّد. ويمكن التعافي من تردِّي جودة المياه بمواد كيميائية غير عضوية في بيئاتٍ مُعيَّنة فقط، مثل الأنهار (التي يمكن عبرها أن يُجرف مخزون الملوثات إلى البحار، حيث تُصبح مشكلة شخص آخر). وحتى حينئذٍ يُمكِن أن تكون التكلفة كبيرة، كما تبيَّن من مليارات الدولارات التي أُنفقت على تنظيف نهر الراين. وُضِعَت خطة عمل نهر الراين، التي اتُّفِق عليها في منتصف الثمانينيات، بحيث يكون هدفها الرئيسي هو عودة أسماك السلمون وغيرها من الأنواع المائية الأعلى إلى نهر الراين؛ إذ قُدِّر مُعدَّل صيد أسماك السلمون سنويًّا بحوالي ربع مليون سمكة في أواخر القرن التاسع عشر، وهذا يَعني ضمنيًّا أن أكثر من نصف مليار دولار أنفقَتْها شركة واحدة فقط (شركة بي أيه إس أف) عام ١٩٩١ كانت تُعادل تقديرًا اعتباريًّا بأكثر من ألفَي دولار لكل سمكة.[10] إلا أنَّ النجاح التِّقني المُبهر للخطَّة يُظهر على الأقل أنه يُمكن للأنهار أن تتعافى من التلوث الكيميائي. يمكن أن تكون مصادر المياه الجوفية أكثر عُرضةً للتلوث وأبطأ استجابة لجهود إزالة الملوثات. على سبيل المثال، أظهرت نِسَب تركيز المبيد الحشري

دي دي تي في الأسماك تحسُّنًا مُثيرًا للإعجاب؛ حيث تعرَّف العلماء على الخطر الناشئ عن استخدام مبيد الدي دي تي لأول مرة في ستينيات القرن العشرين. إلا أنَّ دراسةً أجرتْها وكالة المَسْح الجيولوجي الأمريكي عام ٢٠٠٦ أظهرت أن أغلبية مصادر المياه الجوفية في المناطق الحضرية الأمريكية احتوَتْ على مُستوياتٍ قابلة للاكتشاف من المبيدات الحشرية، وحوالي مصدرٍ واحدٍ من عشرين مصدرًا وُجِدَت فيه هذه المبيدات بمُستويات خطورة مُحتمَلة على صحَّة الإنسان.[11]

ثمَّة خاصية أخرى من الخصائص المادية شديدة التغيُّر المرتبطة بالماء وهي مدى إعاقته أو تيسيره للحركة؛ إذ ربما يُشكِّل الماء حاجزًا؛ فقد حمت القناة الإنجليزية الجزُر البريطانية من الغزو الخارجي أثناء الحرب العالمية الثانية (وكذلك أثناء عدَّة صراعات سابقة)، وحتى اليوم تُعيِّن الأنهارُ معالمَ حدودٍ سياسية كثيرة. وهذا يفسر السبب وراء أن الكثير من أحواض الأنهار (التي تُعد وحداتٍ اقتصادية طبيعية) لا بدَّ أن تُدار من خلال مفاوضات بين عددٍ من السلطات السياسية السيادية. إلا أن الماء يُمكن أن يكون أيضًا وسيلة نقلٍ لما هو صالح أو طالح. فقد دعمت الأنهار والقنوات والبحار أكفأ الطرُق التجارية الطويلة على مستوى العالم، وازدهرت الطرُق البرية الكُبرى، مثل طريق الحرير، فقط حيثما كانت بدائل الانتقال بالماء طويلة جدًّا أو خطيرة جدًّا. وكانت البحار الداخلية، مثل البحر الأبيض المتوسط والبحر الأسود، مركزًا لحضارات العالَم الأكثر حيوية.[12] إلا أن المياه ذاتها التي جلَبَت معها الرخاء أتت أيضًا بالأمراض؛ إذ انتقلَت الفئران الحاملة للطاعون على متن السفن المُتجهة إلى أوروبا، ونُقِل وباء الكوليرا عن طريق مياه الشُّرب الملوثة.

يعني تعذُّر رؤية المخاطر التي تَنتقِل عبر المياه أن إدراكنا لها عُرضة لتلاعُبٍ ثقافي قوي. يقوم الأساس الأيديولوجي للنظام الطبقي في الهند على الخوف من التلوُّث المُنتقِل عبر أفرادٍ من الطبقات الدنيا، والماء هو الرمز الأكثر فعالية لهذا الانتقال؛ فحتى في يومِنا هذا لن يقبل ملايين الهنود الماء إلا من أفرادٍ من طبقتهم الاجتماعية.[13] وفي شمال شرق وأقصى غرب الولايات المتحدة، تُحظَر عادةً الأنشطة الترفيهية التي تَشتمل على المُلامسة الجسدية للمياه في مُستودَعات إمداد المياه (على الرغم من غياب المخاطر الصحية الموضوعية)، نظرًا لأن مديري الموارد المائية والرأي العام يَعتبران هذه الأنشطة مُلوِّثة؛ أما في باقي البلاد، فلا يُسمَح بتلك الأنشطة فحسْب بل وتَلقى تشجيعًا.[14] والملوِّثات النووية والصناعية، التي تؤثر على مياهنا، هي ملوثات ذات صِلةٍ وثيقة وخطيرة بنا بشكلٍ خاص، كما تُذكِّرنا الأغنية الاحتجاجية القديمة: «ماذا فعلوا بالأمطار؟»

وهذه الصِّلة الوثيقة تحديدًا هي ما يُفسر توجُّهنا المُتناقِض حيال المياه. ربما عجَّلت «حبوب منع الحمل» من تغيُّر السلوك الجنسي والأعراف الاجتماعية في البلدان الصناعية منذ اندلاع الحرب العالمية الثانية، ولكن أيضًا كانت الفُرَص المتزايدة للحفاظ على النظافة الشخصية عاملًا رئيسيًّا؛ إذ لطالَما تعاملت الطبقات الأرستقراطية مع الجنس باعتباره ترفيهًا وشكلًا من أشكال الفنون، باستخدام وسائل منْع الحمل أو بدونها، ولكن لم ينتشر النشاط الجنسي إلا مع انتشار إمدادات المياه داخل البيوت. انتشار الإيدز يعني أنَّ المياه باتَت تُشكِّل مصدر تهديدٍ مِثلما كانت مصدرًا للتحرُّر؛ فالسوائل الجسدية هي الناقل، وحمامات سان فرانسيسكو هي رمز وصول الوباء. ومع ذلك، تمتَّعت المياه باعتبارها المُذيب العالَمي بقوةٍ شاعرية مؤثِّرة ومتناقضة. يبدأ الشاعر دبليو إتش أودن مَرثيته بعنوان «في مدح الحجر الجيري» بهذه الكلمات:

> إذا كان [الحجر الجيري] يُشكِّل المنظر الطبيعي الذي نشتاق باستمرارٍ إليه نحن البشر المُتقلِّبي المزاج؛ فهذا بالأساس لأنه يذوب في الماء. لاحظ هذه المنحدرات الدائرية، بسطحها الذي تفوح منه رائحة الزعتر، وأسفلها عالَم سرِّي من الكهوف والقنوات.[15]

يرمز الماء في هذه القصيدة إلى التوازُن والألفة (فهو يُشكِّل المناظر الطبيعية «ذات المسافات المتقاربة والأماكن المحدَّدة»)، ولكنه يرمز كذلك إلى الغموض (مثل الموسيقى «يمكن أن يكون في أيِّ مكان، فهو غير مرئي وليس له رائحة»). وهو يرمز بالطبع إلى الموت، وتحلُّل الحياة. ووجوده في كل مكان يُعطيه خصائص رمزية عديدة.

من بعض النواحي، زاد وعيُنا بالماء مع تزايُد ثراء المجتمعات، ويرجع ذلك جزئيًّا إلى توافُره المحلي الأكبر، وكذلك لأنَّ التعليم يُمدُّنا بمعرفةٍ بخواصِّه غير المرئية. لطالَما كان للماء وظائف كيميائية مُتناقضة — فأحيانًا يلعب دورَ عامل حفَّاز وأحيانًا أخرى يلعب دور عامل إطفاء — ولكننا عرفنا هذا الدور الأخير منذ فترة طويلة، بينما ما زلنا نتعلَّم المزيد كلَّ يومٍ عن الدور الأول. وتُشير أدلة استطلاعات الرأي إلى وجود اختلاف منهجي بين الدول الغنية والفقيرة حيال فهم مُشكلات المياه.[16] لم تتبوأ القضايا البيئية بوجهٍ عامٍّ مرتبةً أهم بكثيرٍ مقارنةً بمسائل أخرى ذات اهتمامٍ سياسي في الدول الغنية وحسب؛ وإنما تأتي أيضًا «جودة» المياه عادةً كواحدةٍ من القضيتَين البيئيتَين الأهم اللتَين ذكرهما المشاركون في الاستطلاع. أما في الدول الفقيرة، فكثيرًا ما تظهر قضية جودة المياه

في ذَيل القائمة؛ ففي استطلاع للرأي أُجريَ عام ١٩٩٠ بمدينة ليما (بيرو)، ذكر واحد بالمائة فقط من المشاركين في الاستطلاع تلوُّث مياه الشرب وتلوُّث الأنهار والبحار باعتباره المشكلة البيئية الرئيسية التي تواجِهُ البلاد، مُتخلفةً كثيرًا عن «وجود القمامة في الشوارع والأماكن العامة» (بنسبة ٤٢٪)، وتلوث الهواء الناجم عن عوادم السيارات (بنسبة ٣٠٪)، و«تلوث الهواء الناجم عن محطات توليد الطاقة والمصانع» (بنسبة ١٢٪). ومِن قبيل المُفارقة أنَّ إمكانية الحصول على «كميات» كافية من المياه هو الشغل الشاغل للفقراء، مع أنَّ جودة المياه تُشكل تهديدًا موضوعيًّا للفقراء أكثر من الأغنياء. ولا يُمكن لشيء أن يفسر هذا سوى تعذُّر رؤية جودة المياه بالمعنى الحرفي للكلمة.

خُلاصة القول: إنَّ للماء نطاقًا عريضًا من المعاني والاستخدامات والقِيَم؛ بالمعنى النظري أو الأخلاقي لكلمة «قيم». ومع ذلك، لحُسنِ الحظ، لا يحتاج شخصان غريبان يتبادلان الماء إلى أن يَنشغِلا بالمعاني والاستخدامات والقِيَم التي يَعزوها كلٌّ منهما إلى السِّلعة التي يتبادلانها. كل ما عليهما فعلُه هو الاتفاق على سعر؛ كمية الماء مُقابل كمية شيءٍ آخر. وفي هذا تكمُن بساطة التبادُل التجاري؛ فما يهمُّ هو نُدرة المياه لكل طرف، مقارنة بنُدرة أي شيءٍ آخر ربما يَحتاج إليه.

الندرة وحقوق الملكية

غير أن ندرة المياه لا تتحدَّد وفقًا لجغرافيتها المادية فحسْب؛ وإنما تعتمد أيضًا على أنواع حقوق الملكية المنوطة بها. فالمياه التي يستطيع المرء أن يَشربها ولكن لا يُسمَح له بضخِّها عبر المواسير ستكون فعليًّا أكثر نُدرة من المياه التي يُسمَح للناس بنقلها. بعبارةٍ أخرى، حق نقل المياه إلى حيثما تدعو الحاجة يُمكن أن يُخفِّف لدرجةٍ ما من القيد الذي تفرِضه علينا الندرة الطبيعية للمياه في المكان الذي فيه حاجة إلى الماء، ولهذا السبب فإنَّ لِحقِّ المِلكية قِيمةً كبيرة. حقوق الملكية هي في المقام الأول قواعد تُحدِّد كيفية استخدام المياه، واستخدام المياه بدوره منظومة اجتماعية نَبتكِر قواعدها بصورةٍ جماعية. وفي مختلف أنحاء العالم، نَبتكِر هذه القواعد بطرُقٍ عدَّة، يُقيِّدها كلٌّ من الندرة المادية للمياه والتوجُّه وطبيعة التعامُلات بين مُستهلِكيها المُختلفين. ولا يَجدُر وضْع القوانين إلا إذا كان بمقدورنا تحمُّل تكلفة وضعها مَوضع التطبيق. ومن ثم، أحيانًا تكون المياه سلعةً خاصة بشكلٍ مَحض، مثلما حين تُعبَّأ في زجاجاتٍ للشرب. المقصود من اعتبارها سلعة خاصة

هو أن مالكها يستطيع حتمًا منع الآخرين من الوصول إليها. إن وزنها الكبير وحجمها المهول نسبة إلى قيمتها يجعل هذا الأمر غير مُعتاد؛ فقط حين يكون المُستخدِمون على استعدادٍ لدفع مبلَغٍ كافٍ يجعلها تستحقُّ تكلفة حجبها عن باقي العالم الخارجي، وحين لا يستفيد أحدٌ آخر أو يُعاني من الاستخدام المُخصَّص لها، تصير المياه سلعةً خاصة تمامًا. وعلى طرف النقيض، بعض الموارد المائية متاحة لجميع المُستخدِمين، مثل مُحيطات العالَم، حيث تَعني التكلفة المانعة لتنفيذ القواعد الخاصة بتجاوُز المياه الإقليمية أنه فِعليًّا لا تُوجَد قواعد. ويُطلَق على هذه الموارد أحيانًا السلع العامة، وتتمتَّع بِسِمتَين مُميزتَين؛ الأولى: أنه لا يُمكن استبعاد أحدٍ من إمكانية الحصول عليها. والثانية: أن إمكانية حصول أحدهم عليها لا تَنتقِص بشكلٍ ملحوظ من إمكانية أن يستخدمها الآخَرُون.

فيما بين الحالات القصوى للسِّلع الخاصة والسلع العامة، يقع نوعان من المُمتلكات يشتملان على مُعظَم الحالات المثيرة للاهتمام. أحيانًا تقع المياه تحت بند الأملاك العامة، حين يتمتَّع مجتمع محلي بأكمله بولايةٍ قضائية جماعية على استهلاكه. من المُحتمَل أن يكون كل فردٍ في هذا المجتمع في وضع يسمح بفرْض تأثيراتٍ خارجية على الآخرين، سواء بتلويث المورد أو بمجرَّد عدم مُراعاة الكميات المنقوصة المُتبقية للمُستخدِمين الآخَرين. ومن هذا النوع نُظُم الري المُجمَّعة، ومصائد الأسماك الساحلية، والكثير من مُستودَعات المياه الجوفية. وفي المقابل، قد يتَّسم استخدام المياه بتأثيراتٍ خارجية تتَّخذ اتجاهًا واحدًا فقط، على سبيل المثال حينما تملك مجموعة واحدة من المُستخدِمين زمام السيطرة، في حين تتأثَّر مجموعة أخرى تأثرًا ملحوظًا باستخدام المجموعة الأولى ولكنها لا تتمتع بحقوقٍ رسمية يُمكنها ممارستها لتقييد ذلك الاستخدام ويجب أن تعتمد على قوة الإقناع. والعلاقة بين دول المنبع والمصب على طول نهرٍ دولي هي أكثر مثال صارخ على تلك المنظومة. لقد أصبح من المألوف الآن أن نرى أعظم التهديدات لأمن العالَم في القرن الحادي والعشرين تأتي من «حروب المياه»، الناجمة عن توتُّرات بين دول المنبع والمصب وقصور آليات القانون والتحكيم الدولي عن التصدِّي لها.[17] إنَّ اندلاع أعمال العنف في مناطق تُعاني من نقصٍ حاد في المياه مثل دارفور، وكذلك استمرار التوتُّرات الناتجة عن ضغط المياه الشحيحة في إسرائيل وفلسطين، لا يُشير إلا إلى الطريقة الكارثية التي قد تَستجيب بها المُجتمعات إذا أصبح نقص المياه مُنتشرًا في العقود المقبلة.

سوف تتأثَّر طبيعة حقوق الملكية الخاصة بالمياه بمدى السهولة التي يتمكَّن بها بعض المُستخدِمين من استبعاد الآخرين من الوصول إلى المياه. إلا أن الاستبعاد ليس أمرًا

قائمًا على الحصول على كل شيءٍ أو لا شيء مُطلقًا؛ فالشخص الذي يُمكن منعه ماديًّا من سحْب المياه من أحد المنابع الجوفية لأغراضِ الاستخدام ربما لا يزال بوسعه أن يُلوِّث هذا المصدر. وأُكرِّر مرةً أخرى، حتى إن لم يكن في الإمكان تفعيل الحقوق الخاصة المُتعلِّقة باستخدام المياه في حدِّ ذاتها، فربما يملك أحدٌ ما حقوقًا مُحدَّدة بوضوح في شيءٍ موجود في المياه، مثل الأسماك أو الرَّواسب المعدنية. وهذا يعني أنه ينبغي لنا أن نتوقَّع أن تكون القواعد، التي تحكم بقدرٍ كافٍ جميع الاستخدامات التي قد نستفيد بها من المياه، بالغة التعقيد، وآخِذة في التطوُّر باستمرار مع تغيُّر الظروف التكنولوجية وغيرها من الظروف، ومُراعية بدرجةٍ كبيرة للإطار الطبيعي الذي تُوجَد فيه المياه.

ثمة أدلة تاريخية كثيرة على أن منظوماتنا الاجتماعية قد تكيفت بطرُقٍ مرنة بشكلٍ ملحوظ مع الظروف المادية المؤثِّرة على احتياجنا وقُدرتنا على التحكم في استخدام المياه. وخير شاهد على ذلك الاختلاف بين أشكال القوانين المَعنية باستخدام المياه السطحية في الجزء الشرقي من الولايات المتحدة وأشكال القوانين المُناظِرة لها في الجزء الغربي.[18] وبصفةٍ عامة، لدى الولايات الشرقية قوانين قائمة على مبدأ «حقوق الضفاف»، الذي لا يُعطي أي طرفٍ الحق المُطلَق فيما يخصُّ مِلكية الموارد المائية؛ وإنما حقًّا مُقيدًا للاستخدام للأطراف الموجودة على ضفاف نهر أو بحيرة. وعلى النقيض من ذلك، لدى الولايات الغربية قوانين قائمة على مبدأ «الاقتسام السابق»، الذي يَضمن بالأساس حقًّا غير مشروط لأول مُستخدِم مُثْبَت لمورد مائي (تُوجَد أيضًا تنويعاتٌ قانونية هي مزيج بين هذا وذاك في عددٍ من الولايات الوسطى). والفارق بين النظامين هو أن حقوق الضفاف تدعم مجتمع مُستخدِمي المياه وتفرض قيودًا على ما قد يفعله أيُّ فردٍ من هذا المجتمع المحلي بمورد المياه بسبب تأثيراتٍ خارجية مُحتمَلة على الأفراد الآخرين. وفي الوقت الحالي، تتمثَّل تكلفة هذا القانون الأكثر إحكامًا لاستخدام المياه في فرْض قيودٍ على حوافز توجيه الموارد المائية نحو تطبيقاتها الأكثر إنتاجية. أما مبدأ الاقتسام السابق فيُفسِح المجال أكثر أمام التعاملات بين مُختلف المُستخدِمين للموارد المائية من أجل التوصُّل إلى حلٍّ عبر التفاوض الجماعي، كما يترك الحرية للمُستخدِمين الأفراد لمواءمة التطبيقات (على سبيل المثال، من خلال نقل المياه إلى مكانٍ مختلف) إن كان من المُربِح فعل ذلك. ولا يتَّصف أيٌّ من النظامَين القانونيَّين بالكمال؛ إلا أن مناقب الأول تتجلَّى أكثر حين تظهر تفاعلات مجتمعية كبيرة وصعوبات في تنسيق استجابةٍ لتلك التفاعلات على المستوى المُجتمعي. سيتناسَب نظام الاقتسام السابق تناسُبًا أفضل مع المواقف التي تكون فيها التفاعلات المجتمعية أقلَّ

أهمية من الحاجة الفعلية لتوجيه الموارد المائية الشحيحة نحو استخدامات مُثمرة. وفي الغرب الأمريكي، حيث تُطبِّق تسع عشرة ولاية نُسخة من قانون الاقتسام السابق (تسعة منها تَلتزِم به بصرامة)، تكون المياه أكثر نُدرة من الشرق، وتطوُّر القانون بالأساس ليتعامل مع كثافة المياه العالية الخاصة بتقنيات التعدين الهيدروليكي في الأماكن البعيدة عن الأنهار؛ وفي فترةٍ لم يكن فيها تأثير المُلوِّثات غير العضوية على جودة المياه قد تسبَّب في قلقٍ عام بعد. والصورة أكثر تعقيدًا بعض الشيء فيما يتعلَّق بحقوق المياه الجوفية؛ حيث من المُرجَّح أكثر أن تظهر مشاكل اعتمادية المُستخدِمين المُتبادَلة، إلا أنه يُوجَد هنا أيضًا تقسيم مُشابه ظاهر للعيان بين الشرق والغرب.

في كتابه «الاستبداد الشرقي»، استقى المؤرِّخ كارل فيتفوجل استدلالًا مُتطرفًا وجامحًا من الفكرة القائلة بأن السِّمات المادية للمياه قد تؤثر على تطوُّر الممارسات الاجتماعية والقانونية التي تُعرِّفها على أنها سلعة.[19] استعان فيتفوجل بطبيعة المياه ليفسر بِنية كاملة للسلطة الاجتماعية والسياسية المركزية وليس فقط أجزاءً من النظام القانوني. سعى فيتفوجل إلى تفسير حقيقة أن المؤرخين الأوائل، «المُتأملين لحضارات الشرق الأدنى والهند والصين ... وجدوا في جميع هذه الحضارات مزيجًا واضحًا من السِّمات المؤسسية التي لم تكن موجودة في العصور الكلاسيكية القديمة ولا في أوروبا في العصور الوسطى والحديثة ... ظهر الجوهر المُشترك في عدة مجتمعاتٍ شرقية على أبرز نحو في القوة الاستبدادية لسلطتها السياسية.» ذهب فيتفوجل إلى أن هذه المجتمعات كلها نشأت استجابةً للحاجة إلى تنظيم ما أسماه «الزراعة الهيدروليكية»؛ وهي أعمال ريٍّ واسعة النطاق تنقل المياه من موقعها الطبيعي إلى حيث يُمكنها تحسين خصوبة التربة بأقصى قدْر. وعلى النقيض من الاستغلال الانتهازي لموارد مياه الأمطار (الزراعة القائمة على الري على نطاقٍ محدود)، التي يُمكن تحقيقها من خلال أنماطٍ محلية فحسْب من التنظيم التعاوني، فإن الزراعة الهيدروليكية «تنطوي على نوع مُحدَّد من تقسيم العمل. فهي تُعزِّز الاستصلاح. وهذا يقتضي تعاونًا على نطاقٍ واسع.» تطلَّب تقسيم العمل بناء شبكاتِ ريٍّ كبيرة تطلَّبَت درجةً من الاستبداد السياسي الذي لا لزوم له في حالة دويلات المدن التي تتمتَّع بالاكتفاء الذاتي. كما أنها أمدَّت السلطات السياسية بموارد بشرية لبناء القصور والمعابد وغيرها من الأشغال العامَّة وللحفاظ على تلك السيطرة على السكان والتي اقتضتْها الحاجة للسُّخرة في المقام الأول. بعبارةٍ أخرى، من خلال تحليل خصائص مادية مُحدَّدة للمياه (الماء أثقل من مُعظَم النباتات. إلا أنه يُمكن إدارته بسهولةٍ أكبر ...)

تابع فيتفوجل ليَستخلِص نظريةً مُعقَّدة وجامحة حول الاختلافات بين المجتمعات التي تَصادَف أن وجدت نفسها في علاقةٍ مختلفة مع هذا المورد الطبيعي الحيوي. ولم يَزعُم أن هذه الاختلافات كانت حتميةً واستشهد بعدَّة حالات تفوَّقت فيها عوامل أخرى على النزعة التي تضمَّنَتْها العلاقة المادية الأساسية بالمياه. ولكن بصرف النظر عما إذا كان جوهر فرضيته مُقنعًا من الأساس أم لا، تظلُّ الفكرة الأساسية قوية؛ وهي أن الماء باعتباره موردًا يتَّخِذ عدة أشكال، بعضها بسبب السِّمات المادية المُتباينة للمياه وبعضها بسبب القوانين والأعراف المُتباينة التي تحكم استخداماتها. هذه القوانين والأعراف يمكن أن تكون محوريةً لتنظيم مجتمعٍ لدرجة أنها باتت تؤثر بدورها على الكثير من سِمات المجتمع الأخرى.

بالتأكيد، وُثِّقَت باستفاضةٍ نظائرُ أكثر تواضُعًا لأطروحة فيتفوجل. ثمة أدلة كثيرة على أن المجتمعات المحلية تمكَّنت من تطوير شبكاتٍ مُعقَّدة غير رسمية للإدارة الجماعية لموارد الري، شبكات يمكنها التغلُّب على دوافع الأفراد نحو «الاستخدام المجاني». أظهرت إحدى الدراسات التي أجراها روبرت ويد عن جنوب الهند أن «القُرى الواقعة بالقُرب من نهاية أنظمة الري وذات التربة الخصبة بما يَكفي لتحمُّل الماشية بكثافة عالية أظهرت قدرًا من التنظيم التعاوني أكبر من القُرى في أماكن أخرى.» لأن هذه السمات تزيد أكثر من مخاطر تكبُّد خسائر في المحاصيل، إذا أُديرت المياه إدارة سيئة.[20] ولذا، ثمة حافز أكبر لإدارة أوجه الاعتماد الاقتصادي المُتبادَل بين المُزارعين عبر منظومة قواعد، تُحدَّد جماعيًّا وتُطَبَّق جماعيًّا. وحقيقة أنَّ هذه المُجتمعات هي مُجتمَعات محلية ليست من قبيل الصدفة. فمن الأسهل وضع المنظومات التي تحكُم أوجه الاعتماد المُتبادَل بين المُزارعين حين تكون المزارع مُتقاربة بما يكفي من أجل التيسير النِّسبي للمُراقبة والتطبيق. زعم فيتفوجل أنَّ الحجم الهائل والمدى الجغرافي لمنظومات المياه التي وصفها اقتضيا بالمِثل حلولًا أكبر.

على مرِّ التاريخ، أجادت مؤسَّساتنا الاجتماعية التكيُّف بطريقة لافتة للنظر مع قيود الموارد التي فرَضَها توافُر المياه. إلا أن هذا سبب لا يدعو إلى التفاؤل بشأن مُستقبلنا القريب؛ فمِثلما لا يعيش أحد في الولايات المتحدة بأسرِها في نفس الوقت، لا أحد يعيش على مرِّ التاريخ بأكمله. وثمَّة أسباب عديدة تُفسِّر السبب في أن المؤسَّسات الاجتماعية التي تكيَّفت بشكلٍ جيد مع القيود السابقة قد يَثبُت عجزها في مواجهة التحديات المُستقبلية. ويرجِع هذا جزئيًّا ببساطةٍ لأن النجاح في الماضي ليس ضمانًا للنَّجاح في المُستقبَل. على

سبيل المثال، كان أحد النواتج الثانوية المُذهلة للحضارات الهيدروليكية التي وصفها فيتفوجل هو تطوير الساعات المائية، التي يُحتمل أنها كانت أدقَّ بكثيرٍ من الساعات الميكانيكية الأولى المُبتكَرة في أوروبا. ومع ذلك وصف المؤرخ ديفيد لاندز هذه التكنولوجيا بأنها «طريق مسدود باهر»؛ لأن الساعات الميكانيكية المنافسة التي تطوَّرت في أوروبا، «فضلًا عن سهولة استخدامها في جميع الأوقات والظروف المناخية … كانت قابلةً للتصغير لدرجة سهولة حملها في نهاية الأمر.» ويزعم أن هذا أتاح للناس تطبيق أفكارٍ متعلِّقة بكفاءة استخدام الوقت للقيام بأنشطة حياتهم اليومية بدلًا من الاعتماد على السلطات العامة لمُراقبة الوقت. «ومن ثم، أتاحت الساعة الوقتَ الخاصَّ في مقابل الوقت العام، والوقت العمومي مُقابل الوقت الكهنوتي أو الملكي.» والنتيجة من وجهة نظره (التخيُّلية على نحوٍ لا يُمكن إنكاره) كانت فكرة الإنتاجية وتعزيزها التي كانت أساس كثيرٍ من التقدُّم التكنولوجي اللاحِق. «إن ظهور الساعة الميكانيكية في الغرب، ومعها حضارة مُنظمة حول قياس الزمن ومعرفته، هو عامل حاسِم في تمييز الغرب عن البقية، وصعود أوروبا إلى الهيمنة التكنولوجية والاقتصادية.»[21]

السبب الثاني الذي يدعو إلى القلق مُتعلِّق باتجاه تدفُّق المياه والتبايُنات التي يخلقها هذا بين المُستخدِمين. فلدى مُستخدمي منبع المجرى المائي القدرة على التأثير على مستوى رفاهية مُستخدمي المصبِّ دون أن يكونوا خاضعين لاعتماديةٍ مُتبادلة. صحيح أن بعض المُتفائلين يؤمنون بأن التفاوض غير الرسمي بين الأطراف المُتأثِّرة يُمكِن أن يتغلَّب على تأثيرات العوامل البيئية الخارجية؛ وثمَّة مثال شهير ذكَرَه عالم الاقتصاد رونالد كوس، الذي أشار إلى حقيقة أنَّ الكثير من المنارات، التي تُحْدِث الكثير من التأثيرات الخارجية المفيدة، بُني على يدِ أفرادٍ مُستقلين، وليس بواسطة مؤسَّسات الدولة. وتذهب «نظرية كوس» الشهيرة إلى أنه إذا كان من المُمكِن إجراء مفاوضات بين جميع الأطراف المُتأثِّرة بلا تكلفة، فمن المُمكن حلُّ جميع مشكلات التأثيرات الخارجية. وربما لا يهتمُّ المُلوِّثُون بالضرَر الذي يُلحقونه بضحايا التلوُّث، إلا أن بوسع ضحايا التلوُّث تقديم مغرياتٍ كافية لجعلهم يهتمُّون.[22]

إنَّ التوقع المتفائل بأن مُستخدِمي المَصبِّ يَستطيعون التفاوض مع مُستخدمي المنبع على حلول فعَّالة لإدارة الموارد المائية — بعبارة أخرى، أنهم سيكونون قادرين على أن يُقدِّموا لمُستخدِمي المنبع مُغرياتٍ ذات تكلفةٍ أقل من المنافع المُكتسبة من التسوية — تتجاهَل حقيقة أنَّ مثل هذه المُساومات، حتى وإن كانت مرغوبة، قد لا تكون ذات

مِصداقية. والوعود التي تُقطع اليوم (حتى وإن كانت بنيَّة حسنة) قد يستحيل مقاومة إغراء نقضِها غدًا، وخاصةً إذا ما أُخِذت في الاعتبار الفترات الطويلة اللازمة للتخطيط لاستخدام المياه، وخاصةً إذا ما أُخِذ في الاعتبار أنَّ الأنظمة السياسية لا تستطيع إلزام من يُخلفونها بالوفاء بتلك المُساومات.

لو أن كل فردٍ يعيش على طول طريق تجاري كان مُخولًا بأخذ رسوم على الحركة التجارية، فإنَّ هذه الحركة سرعان ما ستتوقَّف. وستنهار الاتفاقيات بين الأفراد بشأن المُستويات الفعَّالة للرسوم في مواجَهة إغراء زيادة الرسوم من جانب واحد. وبسبب صعوبة رصْد هذه الاتفاقيات، ولأن المكاسب الفردية من خَرْقِها تفوق أي تكلفةٍ مُحتملة يفرضها الانتقام من جانب أولئك الذين يُعانون أكثر على طول هذا الطريق، فمن شأن كلِّ فردٍ أن ينساق لإغراء الغشِّ وزيادة الرسوم. لذا، مثلما لم تحظَ الطرُق البرية الكبرى عبر آسيا الوسطى بأهميةٍ اقتصادية إلا حين أنشأ أباطرة المغول احتكارًا مركزيًّا للقوة على طول الطريق، أثبتت المراقبة المركزية الرسمية لمنظومات المياه أنها الحلُّ الوحيد الموثوق به بمجرَّد أن تمتدَّ شبكات المياه عبر منطقةٍ شاسعة بما يَكفي. كان وجود نحو ستِّين نقطةً مستقلة لتحصيل الرسوم على طول نهر الراين في مطلع القرن الخامس عشر بمثابة عقبةٍ كبرى أمام التجارة في القارة الأوروبية؛ وفي إنجلترا، حيث لم يكن يُوجَد مثل هذه الرسوم للمرور عبر الأنهار، ازدهرت التجارة.[23] وربما تكون حوادث النهب والسرقة الكثيرة على أيدي أمراء الحرب في أفغانستان المُعاصرة مثالًا على الظاهرة نفسها. ومع ذلك، لا تَضمن المراقبة المركزية نتائج فعَّالة، كما ينبغي أن يُذَكِّرنا السِّجلُّ البيئي الكارثي للتخطيط المركزي في الاتحاد السوفييتي.

ربما يستجيب تطوُّر الأنظمة المركزية جزئيًّا إلى الضروريات البيئية والاقتصادية. إلا أنه يَعتمِد على أمور أخرى كثيرة — كاستقرار الأنظمة السياسية، وتوازُن القوة العسكرية بين المتنافِسين المُتصارعين على السيطرة — لدرجة أنه سيكون من قبيل التفاؤل الأحمق أن نُولي ثقةً كبيرة في قُدرتنا على حلِّ النزاعات حول الموارد المائية في القرن الحادي والعشرين. يحدُث أحد أهمِّ الأمثلة على الاعتماديات الدولية المُتبادَلة في إدارة الموارد المائية (التي ستزيد منها عمليات التنمية المُستقبَلية في بناء السدود وشبكات الري) في حوض نهر الأردن وفي منظومة مياه نهري دجلة والفرات، وهما منطقتان من أكثر المناطق اضطرابًا من الناحية السياسية في العالم. مؤسَّسات القانون الدولي ضعيفة ومُتنازَع على شرعيتها؛ فلا تُوجَد آلية لفرْض سيطرةٍ مركزية ولا يُوجَد معيار مُتَّفَق عليه للعدالة. وأحد

الدروس المُستفادة من الإدارة الجماعية الناجِحة، أينما تحدُث، هو أنها تَستلزم معايير ثابتة، يدعمها توافُقٌ في الآراء؛ فمن الصَّعب جدًّا التغلُّب على الدوافع الفردية لخرْق اتفاقٍ حتى في إطار منظومة شرعية ومقبولة عمومًا. وحيثما لا تُوجَد شرعية أو أعراف متَّفَق عليها، يكاد يكون تحقيق الكفاءة والعدالة على مستوى استخدام الموارد المائية أمرًا شِبْهَ مُستحيل.

إن تنوُّع المؤسَّسات الاجتماعية التي نشأت من أجل التعامُل مع الموارد المائية، مع أنه شاهد على تمتُّع المجتمع الإنساني بالمرونة والقدرة على التكيُّف، يُشير ضمنيًّا أيضًا إلى أن الأعراف والقِيَم التي تتميَّز بها مواقفنا نحو المياه ستكون كثيرةً ومتضاربة. والبعض يرفض فكرة اعتبار الماء سلعةً اقتصادية، ربما لأنهم يظنُّون (خطأً) أنه إذا كان الماء سلعة اقتصادية، فلا يُمكن في نفس الوقت أن يكون أيَّ شيءٍ آخر، مثل أن يكون موضعًا للتبجيل. أيًّا كان السبب، لاقى قياس استهلاك المياه وفرض رسوم على الاستهلاك مُعارضةً شديدةً في دولٍ كثيرة عُومِل فيها الماء تقليديًّا باعتباره «سلعة أساسية» يَنبغي أن تُوفِّرَها الدولة بالمجان، وعادةً ما تفعل. إلا أن هذه الحُجَج تبدو منطقيةً فقط حين يكون الماء وفيرًا. بمجرد أن يصبح مُتسمًا بالندرة، كما هي الحال في الكثير من الأماكن على مستوى العالم حاليًّا، سيزيد الإخفاق في فرض رسوم على استهلاكه من نُدرته في المستقبل. ويزعم البعض أنَّ فرْض تسعيرة على المياه أمر لا طائل من ورائه لأنَّ الاستهلاك المنزلي للمياه لا يُراعي نسبيًّا كُلًّا من السعر والدخل؛ حيث أظهرت دراسة أُجريَت على مدينة أوستين، بولاية تكساس، في أواخر ثمانينيَّات القرن العشرين أن نصيب الفرد من استهلاك المياه قد تغير قليلًا منذ خمسينيات القرن ذاته ولم يتغيَّر على الإطلاق منذ عام ١٩٧٠، رغم أن المدينة، وكذلك عاداتها الاستهلاكية، كانت قد تغيَّرت تغيُّرًا جذريًّا في كل جانبٍ آخر يُمكن تخيُّله.[24] ولكن مع أن الاستهلاك المنزلي المباشر قد لا يُراعي نسبيًّا الظروف، فإن الاستهلاك «غير المباشر» من خلال الزراعة والصناعة يُؤثِّر تأثيرًا كبيرًا على استخدام المياه ويتأثَّر تأثرًا بالغًا بالأسعار. زادت «الثورة الخضراء» في التكنولوجيا الزراعية في الدول الفقيرة منذ ستينيات القرن العشرين من كثافة المياه المُستخدَمة في الزراعة زيادةً مهولة، وربما تستهلك الطرُق البديلة لإنتاج كل شيء، بداية من القطن وحتى السيارات، كمياتٍ مختلفةً جدًّا من هذا المورد المُتَّسم بالندرة.

لا يوجد بديل جاد للتعامُل مع الماء باعتباره سلعةً اقتصادية. فهو يتَّسم بالندرة في مناطق كثيرة حتى وإن لم يتَّسم بالندرة على مستوى العالم، وقد يثبت في النهاية أن

نُدرته على المستوى المَحلِّي تُمثِّل تهديدًا عالميًّا. إلا أن وصفه بسلعةٍ اقتصادية يبدأ الجدال ولا يُنهيه. ما الذي سيَعنيه التعامُل معه على أنه كذلك؟ أولًا: تتطلَّب ندرة المياه إعطاء المُستخدِمين حوافز لاستخدامه استخدامًا فعَّالًا. ليس من الضروري أن تكون هذه الحوافز مُتعلِّقة بالسعر، ولكننا نعرِف أنه عادةً ما تكون لحوافز الأسعار خصائص مرغوبة لا تتوافر في نوعياتٍ أخرى من الحوافز. فهي تحديدًا تُتيح إضفاء طابع اللامركزية على القرارات، حين نَفتقِر إلى المعرفة التفصيلية والثِّقة المتبادلة المطلوبة للتنظيم المباشر أو الإقناع الأخلاقي. تتمثَّل الميزة العظيمة لفرض تسعيرةٍ على المياه في أنَّنا لا نعود بحاجةٍ إلى الجدال بشأن من هو الأكثر استحقاقًا بها؛ فإذا كان الناس فقراء، فلعلَّهم يستحقُّون مساعدتنا، ولكن إذا كان في الإمكان تسعير المياه بحيث يعكس ذلك نُدرتها مقارنةً بالسلع الأخرى، فلن يعود لزامًا علينا أن نُناقش أمر مساعدتهم بمعزِلٍ عن تفكيرنا في توفير الغذاء والمسكن والماء والملبَس وسائر جوانب حياتهم الأخرى. «يُقوِّي» نظام التسعير المناسِب الحُجة لصالح مساعدة الفقراء، ولا يُضعفها.

قد تتمثَّل نتيجة ثانية لاعتبار الماء سلعة اقتصادية في التخلِّي عن محاولة إدارة الماء بطرقٍ مُشابهة عبر النطاق الواسع من الظروف التي يوجَد في ظلِّها في العالم. من الطبيعي جدًّا أن يكون للمناطق القاحلة والرطبة نظم قانونية مختلفة وترتيبات مؤسسية مُتباينة، بل وتوجُّهات مختلفة حيال التسعير والتنظيم. ثالثًا: التعامُل مع الماء باعتباره سلعةً اقتصادية من شأنه أن يَعني قبول حلول مختلفة في ظلِّ قيود تكنولوجية مختلفة. على سبيل المثال، جعلت اقتصاديات الحجم، المُرتبطة بنقل المياه وتخزينها، الاحتكارَ أمرًا شِبهَ حتمي. من ناحية أخرى، تقنيات تنقية المياه أقل اعتمادًا على الكميات الكبيرة (بالطبع، غالبًا ما يكون من المنطقي مُعالجة تلوُّث المياه بالقُرب من نقطة التصريف بدلًا من الانتظار حتى تتجمَّع المياه بكمياتٍ كبيرة). والنتيجة هي أن الحلول اللامركزية قد تكون مناسبةً لتنقية المياه أكثر من توزيعها. رابعًا: التعامُل مع الماء باعتباره سلعة اقتصادية يعني الاعتراف بالمُبادلات؛ فالاستخدامات المُختلفة للمياه تشتمل على تكاليف وفوائد مختلفة، وتوزيعات مختلفة لهذه التكاليف والفوائد عبر قطاع السكَّان. قد تقلُّ خطورة الصراعات الدولية المُحتمَل اندلاعها حول الموارد المائية بجعلها قريبة الشَّبَه بعملية المقايضة القائمة على المفاوضات الحصيفة المُنتشرة اليوم على مستوى العلاقات بين الدول عند التعامل في موارد أخرى.

رأيْنا في مُستهل هذا الفصل، من خلال المقارنة بين مياه الصنبور المكسيكية والمياه الفرنسية المُعبَّأة في زجاجات، أن التصوُّرات الثقافية قد تصنع سِلعتَين اقتصاديتَين مُختلفتَين تمامًا من مواد قابلة للتغيير الكيميائي. على مدار قرون، شكَّلت النُّظم القانونية ومعايير العدالة وهياكل السلطة السياسية المؤسَّسات التي تحكُم إدارة وتوزيع المياه. ويُمكن تفسير هذه الاختلافات من ناحية الظروف التي كانت استجابة لها. وسيتعيَّن تسوية هذه الاختلافات على نحوٍ متزايد إذا أُريدَ تجنُّب النزاعات على الموارد المائية في العالم في القرن المقبل.

هل تُوجَد طريقة واقعية لتسوية تلك الخلافات، مع أخذ الرؤية الضيقة التي يتَّسم بها جنسنا في الاعتبار؟ في الفصل الأول، تناولنا التنسيق الرائع للنشاط العالَمي الذي يحدُث في تصنيع القمصان. وهذا يتحقَّق دون وجود أيِّ خطة شاملة، بمجرد استجابة الأفراد المُشاركين للإمكانيات التي يُقدِّمها العملاء والمُورِّدون، وهي إمكانيات تُمثِّلُها لهم الأسعار التي يتوقَّعُون من خلالها أن يكون بمقدورهم البيع والشراء.

ولعلَّ الأمل في النجاة من الصراعات حول المياه، كما هي الحال مع النجاة من الصراعات حول الموارد الأخرى، يَكمُن في ضمان أنَّ الأسعار تعكس التكاليف بدقَّة أكبر؛ التكاليف على الجميع وليس فقط على المستخدم المباشر. لكي نعرف ما الذي قد يعنيه هذا، يجِب أولًا أن نُلقيَ نظرةً على كيفية وضع أنظمة التسعير في المقام الأول، ونقاط قوَّتها وأوجه قصورها عند تنسيق عمليات التبادُل المُشترَك. وهذه هي مُهمة الفصل الثاني عشر.

الفصل الثاني عشر

هل كل شيء خاضع للتسعير؟

الأسعار باعتبارها أدوات تنسيق

يجلس متداوِلُو الأسهم في مختلف أنحاء العالم أمام شاشات أجهزة الكمبيوتر ليستعرضوا عشرات، وأحيانًا مئات، الأرقام في آنٍ واحد. هذه الأرقام هي أسعار، وهي تُمثِّل المبالغ المالية التي من خلالها يكون المتداوِلُون الآخرون (المعروفون باسم «صانعي السوق») على استعدادٍ لتبادُلِ ما يُمثل حرفيًّا حصصهم في السيطرة على الشركات؛ أي حقوق المشاركة مع الآخرين في تحديد الكيفية التي يَنبغي أن تُدار بها هذه الشركات، وبالطبع تَقاضي جزءٍ من الأرباح الناتجة عن القيام بذلك. أحيانًا لا شيء يحدُث لوقتٍ طويل؛ فنادرًا ما تتغيَّر الأرقام، وتبقى ملامح الوجوه أمام شاشات أجهزة الكمبيوتر في حالةٍ من الوجوم. وأحيانًا تنتشر الأخبار عبر العالَم وكأنها نوبة تشنُّج إلكتروني؛ فتُعلن إحدى الشركات أن أرباحها انخفضت انخفاضًا غير متوقع؛ وتعلن شركة أخرى عن تجارب ناجحة لدواءٍ معجزة؛ ويبدي رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي الأمريكي بعض الملاحظات الغامضة. وربما تبدو الأخبار غامضة؛ يعلن ستة أعضاء بمجلس الشيوخ أنهم سيُصوِّتون ضدَّ مقترح أوباما لخطة التأمين الصحي التي تُتيح لقطاع التأمين العام أن يَتنافس مع الشركات الخاصة، ولكن في غضون دقائق تبدأ أسعار أسهُم كبرى شركات التأمين الخاصة في الارتفاع، ومن ثَمَّ يولي شخصٌ ما اهتمامًا شديدًا بالأمر.[1] تنقل الضغطات على أجهزة الماوس في آلاف أجهزة الكمبيوتر الأوامر من الأشخاص الذين سمعوا الخبر أولًا: أوامر الشراء، والبيع. الأسعار تتغيَّر، ويُدرك الآخرون الذين لم يَسمعُوا الخبر بعدُ أن شيئًا ما يحدُث. تجتاح موجة قوية من الأدرينالين؛ شكل من أشكال التسلية أكثر غموضًا من مصارعة الثيران أو مبارَزات المصارعين العامة لكنه — لمن يرُوق لهم ذلك النوع

من التسلية — يبدو أنه لا يقلُّ عنها هوسًا. وبالتأكيد، المسألة عامة جدًّا؛ فربما يجلس المتداوِلون في طوكيو وتييرا دل فويجو في غرفٍ متباعِدة جدًّا، ووحدهم على الأرجح، ولكن من المرجَّح أن الأرقام التي ينظرون إليها واحدة؛ حتى وإن لم يكونوا متَّصلين بالموقع الإلكتروني نفسه. لا يُمكن أن يختلف سعرا السوق لأسهم شركة مايكروسوفت إلا بهامش ضئيل جدًّا؛ وإن حدث ذلك، فإن الحرَّاس الغامضين الذين يحرسون الفضاء السيبراني سيُسارِعُون بالتخلص من هذا الفارق ببيع الرخيص وشراء الثمين.

لا تتَّصف جميع الأسعار بكونها شديدة العلنيَّة. زُرِ الأسواق في مدينة مراكش، ودع عينك تتأمَّل لجزءٍ من الثانية سجادة معروضة. على الفور ستُوَجَّه إليك دعوة إلى مناقشة الأمر، بكلِّ ثقة، وربما احتساء كوبٍ من الشاي بالنعناع. سيُعْرَض عليك دومًا «سعر خاص». في هذه الحالة، لا يُوجَد خداع، ما دمت لا تَفترض أن سعرك الخاص سيكون دومًا سعرًا مُنخفضًا على نحوٍ خاص. سيكون سعرًا مُحددًا خصيصًا بحيث يتلاءم مع ما يُخمِّن البائع بشأن دافعك للشراء، وحنكتك، وميزانيتك. ذلك يعني أحيانًا أنَّ السعر سيكون أعلى ممَّا قد يدفعه الآخرون؛ وأحيانًا يكون أقل، ولا سيما إذا كنتَ قادرًا على الإشارة بطريقةٍ مقنعة إلى حنكتك العالية أو إلى ميزانيتك المحدودة ودافعك الضعيف للشراء. إلا أنه سيكون سعرك أنت، وأنت وحدك، لأنه لا أحد لاحظ ما الذي تفاوضتَ عليه أنت وبائعك.

الأسعار التي يدفعها الناس مقابل الأغراض المتشابهة من الناحية الظاهرية قد تتنوَّع تنوعًا مذهلًا، وهو أمر لا تعمل الابتكارات الحديثة، مثل الحوسبة وشبكة الإنترنت، بالضرورة على منعه. في المرة التالية التي تستقل فيها طائرة، جرب أن تسأل الشخصين الجالسين إلى جوارك كم دفَعا ثمنًا لتذكرتَيهما. لعلَّك تَكتشِف بكل سهولة فروقًا تصِل إلى حدِّ عشرة أضعاف؛ فأحدهم اشترى تذكرةً قبل أشهر، وآخر يعود دون قضاء عطلة نهاية الأسبوع، وأحدهم يُسافِر بتذكرةٍ احتياطية. تستخدم شركات الطيران برامج مُتطورة للتفريق بين أسعار تذاكرها حسب مسار الرحلة، ونوع التذكرة، ويوم السفر أو يوم البيع. وعملاؤها يستخدمون بدورهم برامج متطوِّرة للمقارنة بين أسعار التذاكر لدى شركة طيران وأخرى. يُحاول كل بائع إغراء المُشترين لدفع أكبر مبلغ مُمكن، وكل مُشترٍ يريد المُفاضَلة بين مختلف البائعين حتى لا يدفع أكثر مما يَنبغي. إنها رقصة تانجو بلا توقُّف، تحكمها فقط أسرار فردية لكل بائع وحقيقة أنه ثمة بائعون منافسون في مكانٍ آخر، في حين أن الفرصة الحالية هي آنية وموجودة ها هنا.

يَعتمد كل من البائعين والمُشترين اعتمادًا متزايدًا على التكنولوجيا لمساعدتهم؛ إذ يتعرَّض جهاز الكمبيوتر الخاص بي لعمليات تجسُّس من برامج صغيرة (ملفات تعريف الارتباط) ينسخها البائعون، أصحاب المواقع الإلكترونية التي زُرتَها، على القُرص الصلب لجهازي. الآن، حين أعود إلى موقع شركة أمازون، تستقبلني قوائم توصيات من المُفترض أنها مصمَّمة خصيصًا بناءً على ذوقي الفريد في القراءة والمُطالعة بواسطة كمبيوتر مُتفهِّم بدرجة بالغة لاحتياجات صاحبه. ويستعين مُصنِّعُو السيارات باستراتيجياتٍ أدقَّ لاستهداف أشخاصٍ من المُرجح أن يكون لديهم رغبة أكثر من غيرهم في شراء سيارات؛ فبعض مصنعي السيارات لديهم صلات بمواقع تستعرض «المناسبات المهمة» وتوفر معلومات ودعمًا للأشخاص المتزوِّجين حديثًا، أو صاروا آباءً، أو أصبحوا مُطلقين، أو فقدوا عزيزًا؛ وذلك لأن أبحاث السوق أظهرت أن ٨٠٪ من هؤلاء الناس يشترون سيارة جديدة في غضون عام. («سيدة سميث، لقد شعرنا ببالغ الأسف لدى سماعنا لخبر وفاة زوجك. ونتساءل عما إذا كان الوقت المناسب قد حان للتفكير في استبدال سيارتك بسيارة أصغر حجمًا.») ولكن في إمكان العملاء بدورهم الاستجابة باستخدام التكنولوجيا؛ حيث يزورون مختلف المواقع للتحقُّق من الأسعار؛ ويُجرون أبحاثهم على نحو أشمل كلما كانت صفقة الشراء المزمَعة أغلى في الثمن. ولكن تظل صفقات الشراء أفعالًا فرديةً صرفة؛ فبدلًا من أن تتحوَّل السيدة سميث بعقلانية إلى منتج أرخص، قد تُخطِّط لتبديد المال من أجل شراء سيارة رياضية مكشوفة لم تكن تجرؤ مطلقًا على شرائها حينما كان زوجها العجوز البخيل على قيد الحياة.

كيف يمكن لأنظمة الأسعار — المحددة بهذه الطريقة التي تبدو فوضوية — أن تنجز الصنيع الفذ المتمثِّل في التنسيق بين جميع الأنشطة المختلفة التي تسهم في الحياة الاقتصادية الحديثة؟ يشتمل نشاط بسيط نسبيًّا كتصنيع القمصان على مراحل كثيرة، كما رأينا في الفصل الأول، ولا أحد يتولى المسئولية الكاملة للتأكد من أن هذه المراحل المختلفة متَّصلة فيما بينها. الأسعار هي البنود التي تتشكَّل على أساسها الروابط بين كل مرحلة من مراحل السلسلة؛ فالمُزارع يَبيع قطنه إلى التاجر بسعر، والتاجر يبيع القطن إلى المصنع من أجل الغزل والنسيج بسعرٍ آخر. ولا شكَّ أن التفاوض في كل مرحلة سيكون شاقًّا، وقد يخرج أحد الطرفين من الصفقة بمُعظَم المكاسب، ولكن كِلا الطرفين سيكون مُقتنعًا بأنه يُبلي أفضل، ولو جزئيًّا، مما قد يفعل بتعامله مع شخصٍ آخر. وكلما سنَحَ له المزيد من الفُرَص البديلة، صار موقفه التفاوضي أقوى؛ فربما يَبيع التاجر إلى

المصنع بسعرٍ أعلى كثيرًا مما دفع إلى المُزارع، ومن غير المُرجَّح أن يفعل ذلك لو كان في مقدور المزارع أن يتفاوض مع تُجَّار منافسين آخرين. ذلك هو أحد الأسباب التي تُفسِّر سبب تركُّز قدْرٍ كبيرٍ من الفقر على مستوى العالَم في المناطق الريفية، حيث يكون لدى المُزارعين عدد محدود من المنافذ البديلة لما يُنتجونه.

وحقيقة أن الفُرَص المتزايدة تقوي موقفَك التفاوضي تُفسِّر كيف تَستجيب الأسعار لعملية العرض والطلب. هل تُوجد كمية أكبر ممَّا يَنبغي من البطاطس في السوق اليوم؟ يستطيع الزبائن أن يتسوَّقُوا بحرصٍ أكبر وأن يعرضوا أسعارًا أقل، مُدركين أنه إذا رفَضَ أحد البائعين السِّعر، فلا بدَّ أنه يُوجَد دومًا باعة آخرون قد يقبلون به. هل يوجَد نقص في الفواكه الطازجة؟ حينئذ، تكون اليدُ العُليا للبائعين، لأنه يُوجَد كثيرون يرغبون في الشراء وبإمكان البائع دومًا أن يُحاول رفع الأسعار إلى الحد الأقصى. هذه التقلُّبات في الأسعار لا تتعلَّق بمجرد تحويل الأموال النقدية مِن المُشترين إلى البائعين أو العكس، كما لو كان السوق عبارةً عن قُرعة متواصِلة. إذ تُشير هذه التقلُّبات أيضًا إلى أولئك الذين يرسلون المُؤَن إلى أفضل موضع يُمكنهم إرسالها إليه. وعندما يحدُث نقص في المحاصيل في إحدى المناطق، تؤدِّي الأسعار المرتفعة دور عامل جذبٍ للغرباء، مما يُؤدِّي إلى التصدِّي لارتفاع الأسعار ولكن يؤدِّي أيضًا — وهو الأهم — إلى نقل المُؤَن إلى الأماكن التي تُعاني من العجز.

يتوقَّف ردُّ الفعل السليم للحفاظ على التوازن، بالطبع، على الغرباء الذين لديهم قدرة على الوصول إلى الأماكن التي تتوافر فيها الفُرَص. ليست كل الأسواق مفتوحة. عندما تكون إمكانية الوصول محدودةً والأسواق خاضعة لسيطرة مُحتكر أو بضعة أشخاص من الداخل (ربما يعملون معًا فيما يُعرَف باتحادٍ احتكاري بين المُنتِجين)، حينئذٍ قد تتعرَّض قدرة الأسعار على لعِب دورٍ تنسيقي مُفيد لخطرٍ جسيم. سيستغلُّ المُحتكر عادةً غياب أي موردٍ بديل ليرفع الأسعار. لن يَرفعها بلا حد؛ لأنه في النهاية قد يخسر جميع زبائنه، الذين قد يُقرِّرُون الامتناع عن شراء ما يبيعه. لكنه سيكون على استعدادٍ للتضحية ببعض زبائنه لكسب المزيد من الأموال من أولئك الذين يستمرُّون في التعامُل معه. حقيقة أنه يفعل ذلك تجعل العملاء المَفقودين لا يستطيعون الوصول إلى هذه السِّلَع. ربما كانوا على استعدادٍ لشراء السلع بسِعر كان يعكس التكلفة التي تحمَّلَها المُحتكر لإنتاجها أو تدبيرها، إلا أن إحجامه عن توريدها بهذا السعر يؤدِّي إلى ضياع فرصة إجراء تبادُل تجاري مُربح للطرفين. هذا مثال على ما يُطلِق عليه علماء الاقتصاد «إخفاق السوق»،

وهي حالة تتحدَّد فيها الأسعار عن طريق أسواقٍ لم تَعُد تُرسِل الإشارات التي تجعل التبادل الفعَّال بين الغرباء مُمكنًا. توفر اضطرابات كهذه — وهي أكثر شيوعًا في الأسواق المُجزَّأة للدول النامية عنها في المجتمعات الصناعية الثرية — الأساسَ الفِكريَّ اللازم لوضع سياساتٍ تُقيِّد الاحتكارات، والأسواق المفتوحة، وتُشجِّع التجارة. مثل هذه السياسات لا يحظى بشعبيةٍ كبيرة لدى المُحتكرين المُفترَضين، وغالبًا يصعُب تفعيلها وتنفيذها، ولكن جميع البلدان تقريبًا تزعم أنها تُولي اهتمامًا جديًّا لهذا الأمر.

عندما تُوجَد منافسة بين المُشترين والبائعين المتنافِسين (بحيث يكون لدى كلٍّ منهم فرصة اختيار الشركاء الذين يتعامل معهم)، وعندما يكون البائعون والمشترون مُطلعين بدرجةٍ معقولة على الفُرَص التي يُواجهونها، وعندما لا يكون للتعامُلات بين شخصين آثار خطيرة على أيِّ شخصٍ آخر، تكون الرؤية الضيقة في أكثر حالاتها تأثيرًا وفعالية. لا تنسجم معًا أجزاء عملية التنسيق المُعقَّدة لإنتاج القمصان على مستوى العالَم إلا بواسطة الانتهازية المُتواصِلة من المُشترين والبائعين، الذين يسعى كلٌّ منهم وراء فُرَص إبرام صفقةٍ أفضل قليلًا. عندما يُقرِّر المُستهلكون أنه يرُوق لهم تصميم مُعين أكثر من آخر، ينتهز البائعون الفرصة لرفع الأسعار. ويبحثون بدَورهم عن المزيد من المُورِّدين ليستفيدوا من الأسعار الأكثر ملاءمة، ممَّا يقود صانعي القماش والخيوط والأزرار إلى توجيه جهودهم في اتجاه التصميم الأكثر رواجًا. لا أحدَ يُحاول أن يجعل المنظومة بأكملها تُلبِّي الطلب؛ ولكن هذا بالضبط ما تفعله. وأي شخصٍ يَعتزم التفكير في مَسيرةٍ مهنية بمجال تصنيع القمصان يستطيع أن يُجري تقييمًا حصيفًا للفرَص المُرتقَبة بإلقاء نظرةٍ على أسعار القمصان، وأسعار جميع الأشياء اللازمة لتصنيعها، وتقدير ما إذا كان الهامش بين السِّعرَين يُتيح أي مساحةٍ لالتقاط الأنفاس. إذا ارتفعَت أسعار القمصان على نحوٍ أكثر من أسعار القماش، والخيوط والأزرار، فقد يُقرِّر عدد قليل جدًّا من صنَّاع القمصان المُحتملين أن يحاولوا سدَّ تلك الفجوة. تبقى المسيرة المهنية في مجال تصنيع القمصان ضربًا من المقامرة؛ إلا أنها مقامرة تتحدَّد احتمالاتها بناءً على أسعار القمصان ومكوِّناتها على نحوٍ أفضل من أي معلومات أخرى بإمكان أي أحدٍ أن يستقِيَها بعقلانية.

أساس فهم كيف يُمكن للأسعار أن تلعب دورها التنسيقي المُذهل هو الفكرة التي مفادها أن الأسعار تُلخِّص معلوماتٍ مُهمة عن المستقبل بطريقةٍ يسهل الوصول إليها وتفسيرها. تُقدِّم لنا أسعار القمصان بعض المعلومات عن مدى تقدير المُشترين لفرصة اقتناء قميص. وتُقدِّم لنا أسعار القماش والخيوط والأزرار بعض المعلومات عن مدى وضع

مُصنِّعي هذه الأغراض في اعتبارهم للمَشقَّة والتكلفة والعمل الدءوب اللازم لتصنيعها. إذا وُجدَ هامش بين الاثنين، فهذا يُخبرنا بأنَّ ثمة أرضية مشتركة بين مالكي القمصان وصنَّاعها للوصول إلى تسويةٍ تخدُم مصالح كلا الجانبَين. تؤتي الرؤية الضيقة ثمارها، حينما تفعل، بتجميع قطع أحجية شاسعة من التسويات الثنائية التي، بنهجٍ تدريجي غير مُلهَم، تجعلنا جميعًا في حال أفضل كثيرًا ممَّا لو اضطرَّ كلٌّ منَّا إلى تجميع مكوِّنات حياته بمفرده.

الأسعار تُؤدي دور استطلاعات رأي

ما قد يبدو غامضًا هو كيف تستطيع الأسعار أن تُلخِّص المعلومات بهذه الطريقة. ما المسار الذي يتَّبِعه سعر، يتغيَّر استجابةً لتقلبات الكثير من قرارات البيع والشراء الفردية، ليتمكَّن من تجسيد معلوماتٍ حول أي شيءٍ مُثير بأيِّ شكلٍ من الأشكال؟

لكي ترى كيف يحدُث ذلك، زُر موقع أسواق أيوا الإلكترونية[2] في الأسابيع السابقة على انتخابات رئاسية أمريكية. وهو عبارة عن موقعٍ تُديره كلية هنري بي تيبي لإدارة الأعمال بجامعة أيوا بهدف تداوُل العقود المالية (الأسهم). ولكن على خلاف مُعظَم العقود المالية، كتلك التي تُتدَاول في بورصة نيويورك، تُقدِّم عقود كثيرة هنا مدفوعاتٍ نقدية تعتمد على شيءٍ آخر غير أداء الشركات. في هذه الحالة، يُمكنك شراء عقدٍ يعود بفائدة قيمتها دولار واحد إذا فاز المرشَّح الجمهوري بالانتخابات الرئاسية، ولا شيء خلاف ذلك (توجد عقود مشابهة مُتاحة للمرشَّح الديمقراطي، ولأي مرشحين مُستقلين قد يخوضون الانتخابات). يُعرف هذا باسم عقد «الفائز يربح كل شيء»، خلافًا للعقود الأخرى التي ربما تعود بمجموعة مبالغ مختلِفة لنتائج مختلفة. ومع اقتراب الانتخابات، راقِب سعر تداول السهم؛ تجد أنه يرتفع مع تحسُّن تخمينات المتداولين باحتمالية فوز المُرشَّح وينخفض مع تراجعها. ما سبب ذلك؟ افترض أن السعر الحالي خمسين سنتًا. أي متداوِل يظنُّ أن لدى المرشح الجمهوري فرصةً مرتفعة للفوز سيشتري الأسهم، بينما سيبيعها من يظنُّ أن الفرصة أقل للفوز. وإذا كانت احتمالية الفوز أكثر من احتمالية الخسارة، سيَرتفع السعر حتى تتساوَى كفَّتَا المتفائلين والمتشائمين. وإذا جاءت الأخبار تُرجِّح فوز المرشح الجمهوري، سيرتفع السعر الذي استقرُّوا عنده. ومن ثم، فإنَّ سعر السهم يُمثِّل محور تقديرات المُتداولين (في الواقع ما يطلق عليه خبراء الإحصاء وسيطًا)[3] لاحتمال

الفوز. كان السعر يتوقَّع مُصيبًا فوز الديمقراطيين قبل شهرَين من انتخابات نوفمبر ٢٠٠٠ — وأقول مصيبًا، لأن «الفوز» عُرِّف بأنه جنيُ العدد الأكبر من أصوات الناخبين، وهو إنجاز حقَّقه المرشح آل جور حتى وإن لم يكن هذا كافيًا ليُمكنه من دخول البيت الأبيض.

وكما هي الحال مع عقد «الفائز يَربح كل شيء»، الذي يُمثِّل سعره تخمينًا لاحتمال الفوز، يمكنك أيضًا تداول عقودٍ تعود بفائدةٍ قيمتها عدد من السنتات يكافئ نسبة المرشح من التصويت الشعبي. ستُتداوَل هذه العقود بسعرٍ يُكافئ أفضل التخمينات الجماعية للمتداولين بشأن نسبة الأصوات. هذه بالضبط نفس المعلومات التي تسعى استطلاعات الرأي التقليدية لاكتشافها، ويَمتلك موقع أسواق أيوا الإلكترونية سجلًا إيجابيًّا للتوقُّع من شأن أغلب مُنظِّمي استطلاعات الرأي أن يغبطوه. فقبل ثلاثة أشهر من انتخابات عامي ١٩٩٢ و١٩٩٦ كانت الأسواق تتوقَّع نسبة بيل كلينتون من التصويت الشعبي في نطاق نُقطتَين مئويَّتَين من النتيجة النهائية. وفي انتخابات ٢٠٠٨، كانت الأسواق قد توقَّعت فوزًا بنسبة أربع نقاطٍ مئوية تقريبًا لصالح المُرشَّح الديمقراطي طوال أغلب العامَين السابقين على فوز باراك أوباما في النهاية بهامش سبع نقاط تقريبًا. أظهرت أيضًا أسواق أخرى، تُتيح تداول مبالغ مالية أكبر من الحدِّ الأقصى الذي تُتيحه أسواق أيوا الإلكترونية، مثل موقع إنترِيد، أداءً مُبهرًا في التوقُّعات السياسية. في الواقع، الأمر ليس مُستغربًا؛ فاستطلاع الرأي يجمع معلوماتٍ حول نوايا التصويت لألفٍ أو ألفَي شخص، ليس لديهم دافع مُحدَّد يجعلهم يخبرون منظمي الاستطلاع بالحقيقة بخصوص نواياهم. بينما تجمع الأسواق الإلكترونية معلوماتٍ حول توقعات أكبر عدد من المُتداوِلين الراغبين في المشاركة، وهم ليس لديهم دافع مالي لقول الحقيقة فحسْب، وإنما لجمع المعلومات من أكبر عددٍ مُمكن من المصادر الأخرى.

وتُقدِّم مواقع أخرى على شبكة الإنترنت مجموعةً أكثر تنوُّعًا من الأحداث المُستقبلية للتكهُّن بشأنها. فموقع نيوزفيوتشرز[4] هو موقع فرنسي/أمريكي يُجري مُراهنات على مراحل مختلفة من الحرب على الإرهاب، ونتائج سباق طواف فرنسا والسوبر بول، واحتمال أن مشروع سيتي «البحث عن ذكاء خارج الأرض» سيَكتشِف في المُستقبل رسائل من كائناتٍ فضائية، وأن علماء الآثار سيَكتشفُون قبر كليوبترا، ووضع أبحاث الاستنساخ البشَري، والحياة العاطفية للمشاهير من أمثال جنيفر لوبيز وبريتني سبيرز، وغيرها من الموضوعات الأخرى التي لها قدْر أكبر أو أقل من الأهمية العالمية. وفي كل

حالة، تُوجَد عقود «الفائز يربح كل شيء»، مُحدَّدة حول حدثٍ مُعين، وبتتبُّع سعر السهم، يُمكنك أن تسجل بدقة ارتفاع ثِقَة المتداولين وانخفاضها في أن الحدث سيقع على النحو المُبيَّن. وموقع إنترِيد[5] هو موقع أيرلندي يوفر فرصة الرهان على مجموعة كبيرة من الأحداث بحصصٍ أكبر بكثير. يُقدِّم موقع بورصة هوليوود للأوراق المالية (The Hollywood Stock Exchange)[6] عقودًا ذات نوعية مختلفة قليلًا؛ فهيَ بالأساس مراهَنات على إيرادات شباك التذاكر لأفلام مُعيَّنة، وقيمة عقد واحدٍ بالدولار تُمثِّل عددَ ملايين الدولارات التي سيُحقِّقها الفيلم المعني في شَهرِه الأول بدور العرض السينمائي. إذا حقَّق الفيلم ٥٠ مليون دولار، يُستردُّ السهم بقيمة خمسين دولارًا. وأي شخص لديه معلومة تُشير إلى أن السعر الحالي مُقدَّر بقيمةٍ أقلَّ مما يَنبغي يُمكنه توقُّع جنْي المال بشراء عقود؛ وأي شخصٍ يظنُّ أنه سعر مُبالغ فيه يُنصَح ببيعها. وعندما تتساوى كفَّتا المتفائلين والمتشائمين، يبقى السعر ثابتًا. هكذا، وكما هي الحال في أسواقٍ أخرى، يُمثِّل السعر في أي وقتٍ أفضل تخمين جماعي، من ناحية أنَّ عدد الأشخاص الذين يعتقدُون أن السعر بخسٌ يكافئ عدد الأشخاص الذي يعتقدون أنه سِعر مُبالغ فيه.

هذه الأسواق هي أسواقٌ مالية بحتة، بمعنى أنها تَشتمل على تحويل الأموال بين المُشاركين في ظلِّ ظروفٍ مُحدَّدة بدقة، ولكن لا توجَد سلع حقيقية يتبدَّل مالكوها. يشتمل عدد كبير من الأسواق، بالطبع، على نقل سلعٍ حقيقية أو أداء خدمات حقيقية. هنا ما تفعله الأسعار أنها تُجسِّد معلوماتٍ حول القيمة التي تُمثِّلها السلع أو الخدمات للمُتداولين. وأحيانًا يكون الغرَض الإجمالي من الأسواق هو استخلاص المعلومات لضمان أن السلع أو الخدمات تُمرَّر إلى المتداولين الذين يُقدِّرونها بأكبر قدر. في السنوات الأخيرة، صار دور الأسعار في الكشف عن المعلومات ملحوظًا بشكلٍ خاص في حالة المزادات.

المزادات

لقد استُخْدِمَت المزادات لوقتٍ طويل ولبَيع أشياء كثيرة؛ فنحن نعرف أن العبيد كانوا يُعرَضُون في المزادات في عصور الرومان، وكانت زهور التوليب تُعرَض في المزادات في القرن السابع عشر بهولندا، في حين أن قائمة الأصناف الموجودة على موقع إيباي تمتدُّ لتشملَ كلَّ شيءٍ بداية من «التُّحَف والأعمال الفنية» وصولًا إلى «لعبة اليويو». ويحكي المؤرخ إدوارد جيبون كيف عُرِضت الإمبراطورية الرومانية بأكملها في مزادٍ أقامَه أفراد

الحرَس الإمبراطوري بعد اغتيالهم الإمبراطور برتيناكس عام ١٩٣ ميلاديًّا، نظرًا لأنهم كانوا يخشون قيام خلَفِه المُتوقَّع، سولبيشيانوس بذلك؛ ومن ثم «ربما لا يحصلون على سعرٍ مُنصِف مقابل سلعة قَيِّمة للغاية كهذه»:

> هذا العرض الشائن … وصل إلى مسامع ديدوس يوليانوس، عضو مجلس شيوخ ثري … فأسرع العجوز المُتعجرِف إلى المعسكر الإمبراطوري، حيث كان لا يزال سولبيشيانوس في تحالُفٍ مع الحرس، وبدأ يُزايد عليه من أسفل الحصن. أجرى مبعوثون مُخلصون التفاوض الحقير، وتنقَّلُوا بالتناوب من مُرشَّح إلى آخر، وأطلعوا كلَّ واحدٍ منهم على عرْض منافسه. كان سولبيشيانوس قد وعد بالفعل بهبةٍ قدرُها خمسة آلاف درهم (أكثر من مائة وستين جنيهًا) لكلِّ جندي؛ في حين رفع يوليان على الفور، مُتحمسًا لنيل الجائزة، قيمة الهبة إلى مبلغ ستة آلاف ومائتين وخمسين درهمًا، أو ما يَربو على مائتي جنيه إسترليني. فُتحت أبواب المعسكر فورًا على مصراعَيها أمام المشتري؛ ونُصِّب إمبراطورًا، وأدَّى له الجنود، الذين حافظوا على إنسانيتهم بالقدر الذي جعلهم يَشترطُون عليه أن يعفو ويصفح عن منافسه سولبيشيانوس، يمينَ الولاء.[7]

يبدأ المزاد بمطالبة المشارِكين بتحديد أسعارهم، أو على الأقل أن يُظهِروا استعدادهم لدفع الأسعار التي يُعلن عنها منظم المزاد، أو بأيِّ آلية أخرى كالساعة مثلًا. ويُمكنهم فعل ذلك على الملأ، أو في ظرفٍ مُغلق، أو بعدة طرُق أخرى. وعادةً ما يكون الناس حذِرين بشأن ما يقولون، على الأقل أكثر من الحال التي يبدو أن ديدوس يوليانوس كان عليها (رغم أن جيبون يسجل أنه بعد أن حُمِل إلى القصر الإمبراطوري في موكب، «أمضى ليلةً مُؤرِّقة»). إنهم يخشون، وغالبًا ما يكونون مُصيبين، من أنه كلما بدَوا أحرص على شراء شيء ما، كان لزامًا عليهم أن يُسدِّدُوا مبالغ أكثر (في المزادات، بخلاف الأسواق المعتادة، لا يتحدَّد السعر الذي فعليًّا يتداوَل به الناس إلا بعد أن يكونوا قد كشفوا عن استعدادهم للدفع؛ لكنه يُعَدَّل طبقًا للعطاءات المُقدَّمة). ولذا، من المُحتمل أن يكون لدى مُقدِّمي العطاءات أسباب قوية للتصنُّع. ومع ذلك، تنجح المزادات المصمَّمة جيدًّا في اكتشاف ما يكفي بشأن مدى تقدير الناس الفِعلي للسِّلَع لتمنحها إلى أكثر من يقدرونها؛ وهي رؤية طبَّقها الحرس الإمبراطوري تطبيقًا مُربحًا. ربما يفعلون ذلك من خلال مجموعة من الأدوات. إحداها هي جعل الفائز يدفع الثمن الذي عرَضَه ثاني أعلى مُزايد (بحيث يعرف الناس أن الثمن

الذي يدفعونه لن يعتمد على ما يقولونه بأنفسهم). وثمة أداة أخرى هي بكلِّ بساطة تشجيع المُزايدين على المُواصلة حتى يَنسحِب الجميع من السباق ما عدا شخصًا واحدًا. لا يتعيَّن على آخِر شخص يبقى الإفصاحُ عن القيمة الحقيقية التي يُحدِّدها بخصوص سعر الغرض المعروض في المزاد، ما دام يعلن عن قيمةٍ أكبر من القيمة التي كان أي شخصٍ آخر على استعدادٍ للإعلان عنها.

بالطبع، قد نشكُّ فيما إذا كان بإمكان المزادات أن تُقارن فعلًا بين القيمة الحقيقية التي يُحدِّدها مختلف الأشخاص للأغراض المعروضة للبيع. وقد أقول في نفسي إنَّ المُزايد الثري الذي يشتري اللوحة الفنية الأصلية القديمة لا يُقدرها أكثر منِّي حقًّا. كل ما في الأمر أنه أغنى؛ والمال أقلُّ أهميةً لديه. ولكن حقيقة أنه أغنى تعني أنه يستطيع تحمُّل تَكلفة المزيد من «كل شيء» أكثر ممَّا أستطيع. ولا يزال صحيحًا أنه، مقارنةً بي، يُقَدِّر قيمة إنفاق أمواله على اللوحات الفنية القديمة أكثر من إنفاقها على صفقةٍ منافِسةٍ أخرى. وبهذا المعنى المحدود يمنح المزاد اللوحة للشخص المناسِب. لم يكن هدف المزاد معالجة الاختلال الذي يجعله أغنى منِّي، وإنما يضمن أن تذهب اللوحة إلى أكثر شخصٍ يرغب في إنفاق ماله على ذلك الغرَض تحديدًا، مع أخذ الاختلال القائم الذي يَمنح البعض أموالًا أكثر من البعض الآخر في الاعتبار.

في السنوات الأخيرة، ازداد استخدام المزادات لاتخاذ عددٍ من القرارات التي كانت اللجان الحكومية تتَّخذها دون تدخُّلِ أيِّ شكلٍ من آليات التسعير على الإطلاق. جمَعَ مزادٌ لتراخيص البث الإذاعي للجيل الثالث من الهواتف المحمولة بالمملكة المُتحدة في مارس وأبريل عام ٢٠٠٠ مبلغًا إجماليًّا مُذهلًا بلغ ٢٢٫٥ مليار جنيه؛ وهذا من أجل امتياز (حق الإذاعة باستخدام جزءٍ مُعيَّن من الطيف الكهرومغناطيسي) كان يُمنَح مجَّانًا لهيئات البث الإذاعي وشركات الاتصالات على السواء. مبدئيًّا، يبدو هذا خبرًا سارًّا؛ إذ تذهب التراخيص إلى تلك الشركات التي بإمكانها استغلالها على أفضل نحو، وتُحقِّق الأصول العامة إيراداتٍ للدولة بدلًا من تحقيق أرباح غير مُستحَقَّة لحَمَلة أسهم الشركة. مع ذلك، عمليًّا، خفَّف من الخبر السار قلقٌ متزايدٌ من أن الشركات المَعنية ربما تكون قد دفعت أكثر مما ينبغي، وربما تكون قد عانت من مشكلةٍ معروفة باسم «لعنة الفائز». في مثال اللوحة الفنية المذكور آنفًا، افترضْنا أنَّ المشترين أرادُوا اللَّوحة لمُتعتِهم الخاصة فحسْب، لذا من أجل تقدير المبلغ الذي كان عليهم المُزايدة به كان لزامًا عليهم مراجعة تفضيلاتهم الشخصية. في الواقع، حتى في المزادات الفنية، لا يهتمُّ مُشترون كثيرون بمُتعتهم الشخصية من





شكل ١٢-١: على مر العصور، كانت المزادات تُستخدم لبيع كل شيء تقريبًا، بما في ذلك البشر. ها هما نوعان من المزادات البشرية. بالأعلى، مزاد لبيع العبيد في ريتشموند، فرجينيا (مأخوذة من مجلة «أخبار لندن المصورة» لعام ١٨٥٦). بالأسفل، فرقة راقصات بانز بيبول تُباع بصالة مزادات سوذبي عام ١٩٨٠ إلى مُشترٍ مجهول مقابل ٣ آلاف جنيه إسترليني. (سيمون داك/جيتي إيميدجز/أرشيف هالتون.)

اقتناء غرضٍ ما فحسب وإنما يهتمُّون أيضًا بمقدار ما قد يأتي به الغرَض من مالٍ في السوق مُستقبَلًا. هذه ليست مسألةً شخصية وإنما حقيقة موضوعية (رغم أنها لا تزال مجهولة). في مزادات تراخيص نطاق البث، تكون الفوارق بين الشركات ضئيلةً مقارنةً

بعدَم التيقُّن الذي تُواجِهُه جميع الشركات بشأن إلى أي مدًى ستكون أسواق الجيل الثالث من الهواتف المحمولة مُربحة. وفي ظلِّ هذه الظروف، ثمَّة خطر حقيقي هو أن المزاد قد لا يَمنح الأشياء المعروضة للبيع إلى أولئك الذين يُقدِّرونها على أفضل وجهٍ وإنما ببساطة إلى أولئك الأكثر تفاؤلًا بجموح.

«إليك خبر سيِّئ؛ لقد ربحتَ المزاد!» عادةً ما يقودك اكتشاف أنك كنتَ أعظم المُتفائلين إلى التساؤل عمَّا يعرفه الآخرون ولا تَعرفُه أنت. إنه سؤال ربما يكون ديدوس يوليانوس قد طرحَهُ على نفسه. وصف عالم الاقتصاد بول كليمبرر فوز يوليانوس بمزاد الإمبراطورية الرومانية بأنه «حالة أولى ومُحزِنة من لعنة الفائز!» لأنه حكم لمدة شهرَين فقط قبل الإطاحة به وإعدامه على يد سيبتيموس سيفيروس.[8] وعلى نحوٍ أقل عُنفًا، شهدت شركات الاتصالات التي فازت بالتراخيص في مزاد نطاق البث الإذاعي الأوروبي تراجُع تصنيفها الائتماني، وانخفاض أسعار أسهمها، ومغادَرة بعض المديرين التنفيذيين لديها إلى تقاعُدٍ مُريح ولكن بالإكراه. لن يذرف قرَّاء كثيرون الدمع على يوليانوس، وبالمِثل سيشعُر كثيرون بأن مديري الشركات الكبرى يتقاضَون أجورًا ضخمة جدًّا لكيلا يكونوا مُتفائلين بجموح، وأنهم لا يستحقُّون قدرًا كبيرًا من التعاطُف على معاناتهم من لعنة الفائز. إلا أن هذه الأمثلة تُشير إلى سؤال بخصوص مزايا النظام الذي يَمنح الغنائم بانتظام إلى المتفائلين: هل هذا مُتوافِق مع الدور الذي تؤديه الأسعار باعتبارها أداة لتلخيص ونقل المعلومات الموثوقة عن المستقبل؟

في الواقع، هذه طريقة مُضللة لطرح السؤال. تميل المزادات، مثل الأسواق المعتادة (حين تعمل بسلاسة) إلى منح السِّلَع إلى أولئك الأشخاص الذين يرغبون رغبة عارمة في امتلاكها، دون طرح أسئلةٍ عما إذا كانت قوة هذه الرغبة متأصِّلة أم ناشئة عن تفاؤلٍ أحمق. سوف تستقر أسعار أيِّ صفقة، كما رأينا آنفًا، عند مستوًى يوازن بين تقديرات المُزايدين الأكثر تفاؤلًا وتقديرات الأكثر تشاؤمًا. وحقيقة أن المُزايدين سينتهي بهم الحال إلى امتلاك السلع التي كانوا يشعرون حيالها بأقصى قدْرٍ من التفاؤل (مقارنة بالسلع الأخرى) هي ما يَمنح المتفائلين وكذلك المُتشائمين أفضل دافع لتجنُّب التقديرات الخاطئة العارضة. أنت تدفع ثمن تفاؤلك بالالتزام بامتلاك السِّلَع التي كُنتَ متفائلًا جدًّا حيالها. وحتى لجان التحقيق الأكثر استنارةً يَنقُصها الحِرص البالِغ على الدافع نحو بلوغ حكمٍ جَماعي منطقي. كما سنرى في الفصل الخامس عشر، توجَد أسباب قوية لقَول إنَّ بإمكان الأسواق أن تَعكِس، بل وحتى تضخِّم، نوباتٍ جماعية من التفاؤل المُفرط أو التشاؤم

المفرط في المجتمع الحديث. الأمر اللافت للنظر بشأن أسعار السوق هو قُدرتها على أن تعكس تقديرات الأفراد بأي درجة؛ فإذا كانت هذه التقديرات حمقاء، فلا شيء بإمكانه أن يمنع أسعار السوق الناتجة من أن تكون حمقاء أيضًا.

مع ذلك، لن تُواصل المزادات اجتذاب المشاركين لو لم يَفُز فيها سوى الأحمق. وأغلب الذين يُشاركون في المزادات يَعرفون بشأن لعنة الفائز ويُعدِّلون سلوكياتهم في المزايدة ليَضعُوا هذا الأمر في الاعتبار. وهذا يجعلهم مُتحفِّظين، وكلَّما زاد عدم التيقُّن حيال ما يَشترُونه، زادت درجة تحفُّظهم (وهي نزعة وُثِّقَت جيدًا في الدراسات المَعنية بالمَزادات التي تكون فيها مبالغ كبيرة من المال على المحك، لا سيما مزادات حقوق التنقيب عن البترول).[9] والسلوك المُتحفِّظ للمُشترين يعني عوائد أقل للبائعين، الذين لدَيهم، بذلك، سبب وجيه للكشف عن أكبر قدْرٍ مُمكِن من المعلومات بشأن ما يَبيعونه وإيجاد طرُق لجعل تلك المعلومات جديرةً بالثقة بقدْر الإمكان. وليس من السهل دومًا أن تُقنع المُشترين المُتشكِّكين بأن معلوماتك جديرة بالثِّقة، إلا أنَّ النظام العبقري للتقييم الذي كان موقع إيباي الرائد في تطبيقه (والآن تستخدمه مواقع إلكترونية كثيرة أخرى) كان سببًا مُهمًّا للنجاح الباهر الذي حقَّقته هذه الشركة المُتخصِّصة في المزادات على شبكة الإنترنت. إذ يضع المشترون والبائعون تقييماتٍ بعضهم لبعض، وكذلك تعليقات، ويستخدمها البائعون والمُشترون الآخرون ليُقرِّروا ما إذا كان بإمكانهم أن يَثِقُوا في شخصٍ لم يَلتقُوا به مُطلقًا أم لا. كما ستكشف جولة سريعة في موقع إيباي، تتلقَّى نسبة مُرتفِعة من البائعين تقييماتٍ من المُشترين أكثر من ٩٩٪ منها إيجابية. جميع المزادات المُصمَّمة جيدًا لا تعتمد فقط على الثقة، وإنما أيضًا على نشرها؛ لقد توصَّل موقع إيباي إلى آلية مؤسسية رائعة لنشر الثقة عبر نطاقٍ واسع وشاسع من مجتمع مُستخدمي الإنترنت.

هل كل شيء معروض للبيع؟

لقد أسفرت الحياة الاقتصادية المُعاصرة عن استخدام الأسعار المُعلَنة في التعامُلات بين الأفراد بنسبةٍ أكبر بكثيرٍ مما كانت عليه بين أجدادنا. وهذا ناشئ من الحقيقة التي لا جدال عليها والتي مفادُها أن تقسيم العمل قد صار أكثر شمولًا وتطورًا، ويَشتمل على تعاملاتٍ أكثر بين الغرباء. عندما تتعامَل مع غرباء، عليك أن تكون حذِرًا على نحوٍ خاصٍّ بشأن مسكِ الدفاتر. مما لا شكَّ فيه أن أنظمة الحسابات مهمَّة للبشر أصحاب التفكير المنطقي الرمزي المنهجي الذين تطوَّرُوا بحيث صاروا يتعاملون مع تقسيمٍ مُعقَّد للعمل،

كما رأينا في الفصل الثاني والثالث. أيضًا يؤمِن البعض (مع أنَّ هذا أقرب إلى التخمين) بأن تعامُلاتٍ أكثر ممَّا كان في الماضي تَجري على أساس شروط تبادُلية صريحة حتى بين أشخاصٍ يَعرفُ بعضهم بعضًا، باعتبارها جزءًا من صفقةٍ وتتضمَّن فهمًا واضحًا بشأن الجودة والكمية من جانب كلا طرفي التبادل. على النقيض من الإجراءات المُتَّخذة من جانبٍ واحد، التي تظلُّ فيها الإجراءات التي يتَّخذها طرفٌ آخر في المُستقبَل مُبهَمة أو غامضة، يُمكن القول إنَّ هذه الصفقات الصريحة أعادَت الأسعار إلى عالَم العلاقات المألوفة. اعتبر بعضُ الناس هذا الاتجاه الأخير نتيجةً مُؤسِفة للاستخدام الأوسع انتشارًا للأسعار المُعلَنة، باعتبارها طابعًا تجاريًّا مؤسِفًا للحياة العصرية. إذا صِرنا جميعًا، على حدِّ وصف أوسكار وايلد الشهير للمُتشائمين، أُناسًا نعرف «سعر كلِّ شيءٍ وقيمة لا شيء»، إذن الأسواق الحديثة هي مؤسَّسات ذات حسابٍ مبتذَل تجتاح إرثًا معقَّدًا من تبادل الهدايا القائم على الثقة والتقدير المتبادل.

مهما يكن ما نشعُر به تجاه الأسواق الحديثة، فمن المهم ألا نُبالِغ بشأن درجة العفوية في التعامُلات بين أجدادنا. ادَّعى عالم الأنثروبولوجيا مارسيل موس في كتابه «الهدية» أن ما أطلق عليه هدايا «المجتمعات القديمة» هي «من الناحية النظرية اختيارية، ولكنها في الواقع تُعطى وتُرد إجباريًّا.» وأن تبادُل الهدايا شكَّل الآلية الرئيسية لتداول السلع في تلك المجتمعات.[10] إن كان الأمر كذلك، قد يتصوَّر المرء أن في هذه المجتمعات كان من المُمكن تحديد الأسعار بناءً على المعاملات كما هي الحال في المجتمعات السوقية، حتى ولو كانت أسعارًا غير مُعَبَّرٍ عنها على هيئة أموال (ستة خراف مقابل بقرة واحدة). قد تكون المُقايضات واضحةً بسهولة تامَّة، لا تقلُّ عن نتاج صفقات الوساطة، حتى وإن جاءت تحت وصف هدايا. ويُمكنك القول بأنها حساب مُبتذَل يَليق بتلك الفترة. بكلِّ بساطةٍ قد يكون الانطباع بأن الأسعار قد صارت أكثر أهميةً للعلاقات المألوفة في العالَم المُعاصر راجعًا ببساطة إلى عجزنا في الوقت الراهن عن التحلِّي بالواقعية حيال طبيعة العلاقات في المجتمعات التقليدية.

لكن، ادَّعى موس، في الواقع، أنَّ الهدايا كانت تختلف عن المعاملات النقدية اختلافًا مُهمًّا. بمعنى أنه لم يكن يتمُّ تحديد، بالكامل أو حتى من الأساس، طبيعة الالتزام المُترتِّب على تلقِّي الهدية بناءً على طبيعة السِّلَع المُستلَمة؛ وإنما كانت ترجع بدرجةٍ كبيرة إلى المكانة الاجتماعية النسبية، وإلى غيرها من الصِّلات الاجتماعية والعاطفية بين المانح والمُتلقِّي. أحيانًا، بدا أنه يؤمن بأن تعقيد هذه العلاقات كان تحت تهديدٍ من معاملات

السوق، وأنَّ المجتمعات الحديثة ستصِل إلى مرحلة «من التعاقُد الفردي البحت، من الأسواق حيث يُتداوَل المال، من البيع السليم، والأهم من ذلك، من مفهوم السعر المحسوب بعملة ذات وزن ومختومة بقيمتها.» وفي أحيانٍ أخرى، ابتهج بحقيقة أن «جانبًا كبيرًا من أخلاقنا وحياتنا نفسها لا تزال تتخلَّله نفس أجواء عصر الهدايا، حيث يَمتزج الالتزام والتحرُّر. ولحُسن الحظ، لا يزال كلُّ شيءٍ غير مُصنَّف بالكامل حسب البيع والشراء. ما زالت الأشياء تمتلك قيمة معنوية وكذلك قيمة تُشترى بالمال.»

نظرًا إلى أنه يترتَّب على الهدايا التزامات مُتبادَلة، فليس من الواضح كيف أفلتت من اعتبارها شيئًا يُشترى بالمال. ولكن يبدو أنها صارت جزءًا من استراتيجية التبادلية في المجتمعات التي وصفها موس بأن الارتشاء فيها ينبغي أن يكون مُستترًا، أو على الأقل أن يكون أكثر غموضًا. لقد أوضحت ناتلي زيمون ديفيز في كتابها «الهدايا في فرنسا في القرن السادس عشر»[11] أن مفاهيمَ مُتعدِّدة مُتعلِّقة بمنح الهدايا قد تعايشت لقرون؛ فقد تَخَفَّت قواعد التبادلية المُعقَّدة تحت عباءة مُثُلٍ أنبل من «قِيَم بلا مقابل ولا تُعنى بحسابات» وسخاء كانت مكافأته الوحيدة هي امتنان المُتلقِّي. ربما لا يكون الأفراد أقل (ولا أكثر) أنانية من أحفادهم المُعاصِرين، ولكن بِلُغة صفقاتهم كانت المصالح أكثر ضمنيةً من الالتزامات والروابط. ويتبيَّن من هذا المنظور، أن ما يجعل الصفقات ذات الأسعار المُعلَنة مُختلِفة عن غيرها من الصفقات ليس الدافع وراءها، ولا فسادها في حدِّ ذاته، وإنما الافتقار إلى الغموض الذي من خلاله يتفشَّى الفساد. يُشبه بيعُ سلعة إعطاءَها إلى شخصٍ ما، وفي الوقت نفسه تذكيره بالدَّين الذي يدين لك به، وهو دين (هكذا يُقْصَد ضمنيًّا) كان يتعيَّن على الأفراد الراشدين والأذكياء أن يكونوا واعِين به دون الحاجة إلى تذكيرٍ، ولعلَّهم يستاءون من لفتِ انتباههم إليه بطريقةٍ مبتذَلة للغاية.

ربما كانت الهدايا طريقةً أكثر لطفًا ورُقيًّا من التبادُل التجاري لإتمام تبادُل اقتصادي. لذلك، مثل الكثير من الفنون الراقية والرفيعة، أعطت أفضلية لأصحاب الامتيازات الأرستقراطية جعلت إتقانها أسهل. كما تُوضِّح دراسة ديفيز بجلاء، كان من الممكن أحيانًا أن يتخلَّى الأثرياء وأصحاب الامتيازات عن صفقةٍ كبيرة، ولكن نادرًا ما كانوا يتخلَّون عن التحكُّم الفعلي في الموارد المهمة. كتبت ديفيز تقول: «فتحت الهدايا قنوات تواصُل عبر حدود المكانة الاجتماعية والثقافة. لقد عبَّرت عن التبادلية، التي اتَّسمت بالتوتُّر الشديد رغم صدقها، بين أطراف غير متكافئين في المرتبة الاجتماعية والاقتصادية.» ليست ديفيز بحاجة إلى أن تُضيف أن الهدايا لم تفعل شيئًا لتغيير تلك المرتبة. كانت

الشروط، التي وفقًا لها كانت تُتبادَل الهدايا، أقل شفافيةً من الأسعار النقدية؛ لأنه لم يكن لأولئك الذين استفادوا من المرتبة الاجتماعية مصلحة من السماح للآخرين بمعرفة الكيفية التي كانت فوائدها تُوزَّع بها.

لنفترض صحة أن المعاملات، حتى بين من يعرفون بعضهم بعضًا معرفة جيدة، قد صارت أكثر شفافيةً وخضوعًا للأسعار المُعلَنة في العالَم المعاصر مما كانت عليه في زمن أسلافنا. لماذا يمكن أن يكون هذا قد حدث؟ يُمكن أن يكون أحد الأسباب هو أن عادات الاستدلال المنهجي ومسك الدفاتر التي نحتاجها لتنظيم التعاملات مع الغرباء قد طُبِّقت أيضًا على تعاملاتنا مع أولئك الذين نعرفهم جيدًا. وبمجرَّد أن تتطوَّر مجموعة من العادات النفسية في أحد مناحي الحياة تُوجَد فيه حاجة مُلحَّة إليها، يُمكِن تطبيقها بقدرٍ أقل بكثيرٍ من العناء والجهد على مناحٍ أخرى كانت فيها الحاجة في السابق إلى تلك العادات أقلَّ إلحاحًا.

ربما يكون ثمة سبب آخر هو أن حقوق المِلكية قد صارت مُحدَّدة على نحوٍ أوضح مما كانت عليه في الماضي. رأينا في الفصل الخامس أن أيَّ تقسيمٍ ناجح واسع النطاق للعمل يتطلَّب درجةً من التوافُق حول ملكية الأفراد (من يمتلك ماذا)، ولا سيما بشأن من الذي يخوَّل إليه أحقية تقديم سلعٍ وخدمات في مُبادلة. وربما يُجَسَّد هذا التوافُق في نظامٍ قانوني رسمي، مثل سجلٍّ لسندات ملكية الأراضي، ومجموعة مُلائمة من القوانين الضابطة لمُمارَسة هذه الأحقية، ونظام إنفاذ يُتيح للناس ممارسة حقوقهم. أو ربما يتَّخذ التوافُق شكلًا أقلَّ رسمية، بشرط ألا يعتبرَه المُضطرُّون إلى استخدامه أقلَّ موثوقية. فكلما زاد عدَم التيقُّن في حقك في السِّلَع التي تعرض تقديمها لي غدًا، قلَّت قُدرتي على الوثوق بوعدك لردِّ الجميل الذي تُطالبني به اليوم.

لقد صارت بعض أنواع حقوق الملكية أوضح وذات طابعٍ أكثر رسمية مما كانت عليه في العصور القديمة والوسطى، رغم أن هذا ينطبق بشكلٍ خاص على المجتمعات الغربية الصناعية. ففي روما القديمة، لم يكن يُوجَد نظام للأحقية في الأراضي الحضرية. كان الأفراد يبنون منازلهم في أي مكان يُمكنهم أن يضعوا يدَهم عليه دون تحمُّل عواقب. والشيء نفسه ينطبق على المناطق العشوائية الفقيرة في الكثير من مدن الدول الفقيرة في يومِنا هذا، مع أن، من الناحية العملية، تتأثَّر بشدة قُدرة الناس على وضْع اليد على الأراضي والبناء عليها، حتى في المناطق العشوائية الفقيرة، بالقيود القانونية وكذلك غير القانونية. كانت أراضٍ زراعية كثيرة في أوروبا الغربية أثناء القرون الوسطى تُدار أيضًا

بطرُقٍ منحت للأفراد حقوقًا أقلَّ وضوحًا مما حصلوا عليه بعد ذلك من حركة «تسييج الأراضي». ذلك لا يعني أنه لم يكن لدى الأفراد أيُّ ممتلكاتٍ خاصة؛ على العكس، تألَّف نظام الحقول المفتوحة الإنجليزي، على حدِّ تعبير ديردري مكلوسكي، من «قِطَع مُتفرِّقة خاضعة لتنظيمٍ جماعي ولكن يَمتلكُها أفراد.»[12] تألَّفت الأراضي المشاع الفعلية من مراعٍ كانت غير صالحة للزراعة ويُمكن استخدامها للرعي فقط. إلا أن التنظيم الجماعي، وكذلك تكرار النزاعات بسبب قِطَع الأراضي المُجزأة والمُتفرِّقة، كان يعني أن الأفراد كان لديهم سيطرة محدودة على الاستخدامات التي يُمكن تخصيص أراضيهم لها. الأمر المُهم لما نحن بصددِه، أنهم تحمَّلُوا تكاليف أقلَّ وجَنَوا فوائد أقلَّ من استخدام الأراضي بأكثر طريقة مُثمِرة.

يتَّسم إنشاء حقوق ملكية واضحة بالأهمية القصوى في أي حالة تكون فيها الموارد التي تُمْتَلَك حقوقها ذات قيمة (وهي طريقة أخرى لقول إنها موارد شحيحة). وذلك لأنه بخلاف ذلك ستُتَّخذ قرارات ويُضطلَع بأنشطة، تُؤثِّر على هذه الموارد — بالاستنزاف أو الإفساد — دون أن تُوضَع قيمتها في الاعتبار على النحو الواجب. رأينا في الفصل الحادي عشر أن المناطق الشحيحة الموارد المائية بالجزء الغربي من الولايات المتحدة هي التي نشأت فيها أكثر النظم شمولًا فيما يتعلَّق بحقوق ملكية الموارد المائية في القرن الماضي. في جميع أنحاء العالم، صارت أحقية تملُّك الأراضي أكثر منهجيةً في المناطق التي تُعاني من أعلى عجزٍ في الإمدادات بالمقارنة باحتياجات الناس من الغذاء والإسكان. ذلك هو أهم سبب وراء بقاء الكثير من الأراضي مشاعًا في أنحاءٍ كثيرة من أفريقيا؛ لأن أنحاء كثيرة من أفريقيا لا تُعاني من ندرة الأراضي، وإنما من ندرة الأفراد القادِرين على العمل في تلك الأراضي. وأينما كانت ثمَّة ضرورة لاعتبار موردٍ ما ذا قيمة، بدلًا من اعتباره مخزونًا غير محدود، سيكون من المهم أن يتمتَّع أحدٌ ما بحقوقٍ واضحة في ذلك المورد؛ وإلا ستغفل الرؤية الضيقة لجميع الأطراف المَعنية عن تعهُّد هذا المورد. ولكن حين يكون النظام البيئي في العالَم آخذًا في التغير، ربما تستغرق نظم حقوق الملكية وقتًا طويلًا للتكيُّف مع الحقائق الجديدة. بعض الموارد البيئية لكوكب الأرض — كغلافها الجوي مثلًا — ليس لها ملاك فرديُّون يتحدَّثون نيابةً عنها، ويجب أن تعتمد على الضمير الجماعي لنا جميعًا.

إنَّ بيع وشراء أي شيء، سواء كان أرضًا أو حبوبًا أو عقودًا مالية، يستلزم أن يمتلك الفرد البائع مجموعةً واضحةً من الحقوق في الغرض المعني، «بما في ذلك حق التنازل عن تلك الحقوق لشخص آخر.» لعلَّ من الصحيح أنه توجَد الآن أشياء في عالَمنا تتمتَّع بهذه

الحقوق المُحدَّدة حولها أكثر ممَّا كان عليه الحال في العصور الوسطى، إلا أنه سيكون من التضليل كثيرًا أن نُشير إلى هذا باعتبار أنه كان تقدُّمًا مُستمرًّا. ثمَّة أشياء كثيرة أُقدِّرها ولكن ليس لديَّ حق التنازل عنها إلى شخصٍ آخر، بدايةً من الحق في حريتي الخاصة، التي صارت إمكانية التنازل عنها غير شرعية منذ إلغاء الرِّق. وذلك يستتبِعُه القول بأنه توجَد أشياء كثيرة أُقدِّرها وليس لها ثمن؛ لأنَّ وجود ثمنٍ يُوحي بالتنازل نظير مقابلٍ مُحدَّد. أحيانًا يعتمد هذا القيد على حق التنازُل على توافُقٍ اجتماعي، كما هي الحال مع الرق (تَوافُق لم يكن قائمًا في الولايات المتحدة إلا بعدَ اندلاع حربٍ أهلية وحشية). وأحيانًا يَعتمِد على ما لا يُمكن وصفُهُ إلا بأنه فشل اجتماعي كارثي. كتب عالِم الاقتصاد هيرناندو دي سوتو عن التناقُض المذهل في أنَّ كثيرين من الفقراء في دول العالم النامي في الواقع «يَمتلكون» أصولًا ذات قيمةٍ عالية جدًّا، ابتداءً من منازل مبنية في أحياء حضرية.[13] إلَّا أنَّ ملكيَّتهم غير رسميةٍ تمامًا، وغير مُعترَف بها من جانب أيِّ أنظمة قانونية، وهي حقيقة تجعل من المُستحيل عليهم أن يستخدموا هذه الأصول ضمانةً لقروض؛ ومن ثَمَّ زيادة رأس المال الذي يُمكن استخدامه لتحقيق غاياتٍ مُثمِرة والمساعَدة في انتشال المُلَّاك الصوريِّين من فقرِهم الاجتماعي المفروض عليهم. بعبارةٍ أخرى، بغياب حقِّ التنازل، قد يَبقى المُلَّاك، رغم وجود المِلكية، بلا حول ولا قوة، غير قادِرين على الاستفادة من حقوق التبادُل التي هيَ من صميم التقسيم الحديث للعمل.

كثيرًا ما تخضع الحدود الفاصِلة بين ما له سِعر وما ليس له سِعر للاختبار. ها هي حالة مُذهِلة تصفُها جنيفر جان:

> في سبتمبر من عام ١٩٩٩، عرض شخص كُلْيَتَه اليُمنى للبيع على موقع إيباي، وهو موقع مزادات على شبكة الإنترنت. ففي أمريكا؛ حيث يُوجَد أكثر من ٤٧ ألف مريض في انتظار عمليات زراعة الكُلى، وحيث تضاعف تقريبًا مُتوسِّط عدد المُنتظِرين لإجراء هذه العمَلية بين عامَي ١٩٨٨ و١٩٩٦، أثار هذا اهتمامًا بالغًا. كانت المُزايَدة قد وصلت إلى ٥٫٨ ملايين دولار قبل إغلاقها من قِبَل مُديري موقع إيباي لأن البيع من شأنه أن ينتهك قانون زراعة الأعضاء الوطني الأمريكي، الصادر عام ١٩٨٤، والذي يَحظُر بيع أعضاء الجسم البشري. والقانون في حدِّ ذاته لا يتعرَّض لسبب المنع، إلا أنَّ اللغة المُستخدَمة أثناء جلسات استماع الكونجرس لا تدع مجالًا للشك فيما يتعلَّق بدافع المُناصِرين

> للقانون: «لو ... عُرِضت أعضاء الأشخاص الأحياء للبيع والشراء، أظنُّ أن هذا سيُمثِّل انحطاطًا كبيرًا للإنسانية ... هذه «السوق الحرة» لبيع أعضاء الأفراد تنطوي على انتهاكٍ للأخلاق ولا يُمكن تبريرُها من الناحية الأخلاقية.» في الحقيقة، يبدو أن الشعور بالاشمئزاز الأخلاقي الذي يَنتابُنا من فكرة بيع عضو من أجسادنا هو شعور شِبه عالمي. لقد شجعت منظمة الأمم المتَّحدة، ومِن بعدها الاتحاد الأوروبي، الدول الأعضاء ووجَّهتها إلى حظر بيع الأعضاء البشرية. ولقد فسَّرت منظمة الصحة العالمية الإعلان العالَمي لحقوق الإنسان بأنه يَحظُر بيع الأعضاء البشرية.[14]

من المهم ملاحظة أن ما يَعتبره الكثيرون مُسيئًا فيما يتعلَّق ببيع الأعضاء البشرية ليس بالضرورة حقيقة أنَّ شخصًا سينقل أعضاءه إلى شخصٍ آخر. فنِسبة كبيرة من الكُلى المزروعة تأتي من مُتبرِّعين أحياء، أغلبهم من أقارب المُتلقِّي. وعادةً ما نُثني على كرم هؤلاء المُتبرِّعين. ولكن ما يَستاء منه البعض هو فكرة التبرُّع بأعضاء الجسم كجزء من صفقة واضحة، أي صفقة مُقابلَ ثمن. (عادةً ما يُعَبَّر عن ردود فعلٍ مشابهة نحو عمليات الحمل البديل، والاتجار بالجنس، والتبرُّع — في بعض الدول — بالدم مقابل المال.)[15] قد يكون الأمر أنَّ الناس تُساوِرُهم أيضًا الشكوك حيال حدوث صفقةٍ سرية من نوعٍ ما في الحالات الأغرب التي يتبرع فيها شخص غريب بالكُلى بدون مقابل؛ لدرجة العداء الصريح لدوافع مثل تلك التبرُّعات التي لا يُمكن فيها إثبات إجراء مثل تلك الصفقات، كما كتبت لاريسا ماكفاركهار في مجلة «نيويوركر» عام ٢٠٠٩. غير أن التطمينات تأتي من مجال الطب النفسي:

> في عام ١٩٦٧، بدأت دراسة مُمتدَّة على مُتبرِّعين أحياء بالكُلى من غير الأقارب، بهدف مساعَدة مراكز زراعة الأعضاء على وضع سياساتٍ لهؤلاء الأفراد المُدهشين. أخضعت الدراسة المتبرِّعين لمقابلاتٍ تَشتمل على التداعي الحُرِّ وتفسير الأحلام واختبارات رورشاخ واختبارات إدراك الموضوع. وحين نُشرَت الدراسة عام ١٩٧١، وُجِدت أدلَّة على وجود مازوشية بدائية لدى المُتبرِّعين وتُشكِّل ردَّ فعلٍ تجاه السادية المُبكِّرة، وصراع مثلية جنسية، ورمزية خاصة بالحمل، وعقدة حسد القضيب. ولكنها زعمت أن المُتبرِّعين لم يَختلفوا في ذلك عن باقي البشرية، وأنه بعد إجراء العملية، ذَكَر كلُّ مُتبرِّع أنه شعر بشعورٍ

عميق ومُتزايِد من تقدير الذات؛ شعور «بأنه فعل شيئًا مفيدًا وطبيعيًّا دون أي شعور بالندَم.»[16]

وكما ذكرت لاريسا ماكفاركهار، يُتوفَّ في الولايات المتَّحدة الأمريكية حوالي تسعة أشخاص يوميًّا وهم يَنتظرُون إجراء عملية زراعة كُلى. إنَّ الشعور بالاشمئزاز الذي ينتاب البعض نحو الاتِّجار الصريح بالأعضاء البشرية هو شعور قوي، وحظْر هذا الاتِّجار يُساعدُهم في الحِفاظ على الوعي بتكامل الجسد البشري. ولكن ذلك الوعي بتكامُل الجسد البشري له تكلفة.

وسواء كنَّا مُحقِّين أو لا في وضع حدودٍ فاصِلة بين صفقات السوق والتعاملات السرية أو القائمة على الهدايا حينما نفعل ذلك؛ فالحقيقة أنَّ هذه الحدود موجودة بالفعل ولطالَما كانت كذلك. حتى لو كنَّا نُسجِّل بحرصٍ تعامُلاتنا مع الغرباء، فإنه توجد مناحٍ أخرى كثيرة من الحياة الاجتماعية تكون فيها تعاملاتنا تبادُلية على نحوٍ أقل وضوحًا، وفي إطار صفقة أقل علنية. أحيانًا يرجع هذا إلى أننا مقيدون بدوافع القرابة والتزاماتها، كما هو الحال داخل إطار أُسَري. وأحيانًا، يرجع هذا إلى أننا نتصرَّف بدافع رغبتنا في المشاركة في نشاط تطوعي وجماعي، كما هو الحال في النَّوادي أو داخل إطار علاقات الصداقة والمجتمع المحلي. وأحيانًا يرجع ذلك إلى أن العادة أو العفوية أكثر قبولًا لدَينا من الحسابات، وهي رفاهية لا يُسبِّب لنا الانغماس فيها ضررًا حقيقيًّا.

ولكن أحيانًا يرجع هذا إلى أنه، بصرف النَّظر عن كلِّ الإنجازات الاستثنائية للأسواق في الكثير من الأنشطة الأساسية للحياة العَصرية، تُوجَد مؤسَّسات أخرى كثيرة يُمكنها أداء إنجازاتٍ تنسيقية عظيمة تُنافِس إنجازات الأسواق. لعلَّ أبرز هذه المؤسَّسات هي الشركة العصرية. الكثير من الأفراد يَلتحقُون بشركاتٍ كجزءٍ من صفقة واضحة، عادةً ما تَشتمِل على وعدٍ بتقاضي راتبٍ مقابل الوعد بأداء عمل. ولكن بمجرَّد أن يدخلوا الشركات، تخضع القرارات اليومية التي يتَّخذونها إلى منطقٍ مختلف تمامًا عن المنطق الصريح للأسواق. إنه منطق التسلسل الهرَمي الإداري، الذي يُمارِس فيه الناس سلطةً تقديرية ويُصدرون التعليمات ويلتزمون بها، ولا يَنطوي إلا قليل منها على تَشابُهٍ مع الصفقات الواضحة التي يُمكِن تمييزها عن طريق الأسعار. في الفصل الثالث عشر، سنَستكشِف ما يُمكن أن تفعله الشركات، ولماذا تزداد حجمًا وأهمية في الحياة العصرية، وأين تقع الحدود الفاصِلة بينها وبين الأسواق. حقيقة أن الشركات تلعب دورًا مِحوريًّا في تقسيم العمل الحديث تُنبِّهُنا إلى بعضٍ من الأشياء الكثيرة التي لا تستطيع الأسواق فعلها.

الفصل الثالث عشر

العائلات والشركات

حدود الشركة

تعجُّ الأزقَّة في أيِّ مدينةٍ كبرى في الدول النامية بوِرَش صغيرة تُجرى فيها عمليات التصنيع وأعمال الصيانة وخدمات متنوعة على يد مجموعاتٍ من الناس من مختلف الأعمار، عادةً ما تربطهم صِلة قرابة. يؤدِّي الخيَّاطون، وميكانيكيُّو الجراج، وجامعو أجهزة الراديو أو اللُّعَب البلاستيكية، والجواهرجيَّة، والمُراهنون أعمالهم لساعاتٍ طويلة كل يوم، وعادةً ما يطهون طعامهم ويَنامُون ويَغسلون ملابسهم في المبنى نفسه، بينما يُوفِّقُون بين حياتهم الأُسَرية وحياتهم العملية على نحوٍ مُعقَّد، وعلى نحوٍ يراه الموظَّف البيروقراطي فوضويًّا. هؤلاء الأشخاص يَعتمدُون على الأسواق لكسْب عيشِهم، ولكنَّ علاقاتهم بعضهم ببعض لا صِلة لها بالسوق؛ فهي محكومة بمنظومة تعليماتٍ تُمرَّر بين من يُمارِسُون السلطة ومن يخضعون لها، بدون تبادُلية واضحة، وبالتأكيد بدون منظومة تسعير لتنسيق أنشطتهم. وثمَّة شخص في موقع المسئولية دومًا، حتى وإن لم يكن بمقدور الشخص الغريب دومًا تخمين من هو هذا الشخص. في خِضمِّ بحْرٍ من علاقات السوق اللامركزية، ومع عدَم وجود شخصٍ في موقع المسئولية الشاملة، يُوجَد عددٌ لا يُحصَى من جزُر المركزية والتخطيط والتسلسُل الهرَمي. هذه الجزر ضرورية لتنظيم المجتمع الحديث بنفسِ قدر ضرورة بحر الأسواق. إحدى التحديات الكبرى التي تُواجه الحياة العصرية هي فهم أين ينبغي أن يكون الخط الفاصل؛ أين يجب أن تنتهي الجزُر ويبدأ البحر.[1]

والإجابة مُهمَّة لعدة أسباب، ليس أقلَّها أن الشركات العصرية مسئولة عن زيادةٍ مُذهِلة في قدرتنا على إنتاج البضائع والخدمات، أي اللوازم المادية والاجتماعية للحياة العَصرية. حدثت القفزة النوعية النَّفسية من حياة الصيادين وجامِعي الثمار إلى حياة البشر العصريِّين قبل عدة آلافٍ من السنين، وكان مواطنو اليونان القديمة أو باريس

العصور الوسطى مُعتادين بالفعل على التعامُل مع الغرباء بطريقةٍ تجعلهم أقربَ إلينا من الناحية العقلية من أسلافنا المُشتركين من العصر الحجَري القديم؛ وذلك من الناحية النفسية. ولكن من ناحية الكمية الهائلة من الموارد التي نُسيطر عليها ونستهلكها، فإنَّ أهم التغييرات حدثت في المائتي أو الثلاثمائة عام الأخيرة، وبالأخص خلال القرن الماضي. يُنتج الجنس البشري حاليًّا حوالي خمسين ضعفًا من المُخرَجات، مُستهلكًا أكثر من خمسةٍ وسبعين ضعفًا من الطاقة وأكثر من ستِّين ضعفًا من المياه العذبة، مُقارنةً بما كنَّا عليه قبل مائتي عامٍ مضَت.[2] ليس هذا نتيجة لتعامُلات السوق وحدَها، وإنما نتيجة لقدرة الشركات على التوفيق بين التبادُل السُّوقي والتنظيم الداخِلي في إطار شراكةٍ نشطة ومُثمِرة على نحوٍ غير مسبوق. كي نرى كيف حدث هذا، علينا أن نعرف كيف تَستجيب الشركات للفُرَص التي يُتيحها التبادل السوقي.

أحيانًا تُنَفِّذ المؤسَّساتُ العائلية الصغيرة، كتلك الموجودة في الشوارع الخلفية بجاكارتا أو مراكش، عملياتٍ من الأرجح أن تُنَفَّذ داخل مصانع كبيرة في الدول الغنية. وثمَّة مِثال على هذا هو تجميع الأجهزة الإلكترونية البسيطة؛ كأجهزة الراديو، والمُنبِّهات، ومُكبِّرات الصوت، ولوحات المفاتيح. في المُجمَل، تطوَّرت بمرور الوقت المؤسَّسات، التي تُؤدِّي الأعمال المُعتادة في المجتمع، من حيث الحجم والبنية، عادةً بطرُقٍ مُتشابهة في أنحاءٍ مُختلِفة من العالَم. عن طريق الخبرة أصبحت بعض أحجام المؤسَّسات وهياكلها تبدو أفضل تجهيزًا للنهوض بمهامَّ مُعيَّنة. باستثناء الفترات التي استُخدِمت فيها السُّخرة في الضيعات الكبيرة، تُعدُّ الزراعة نشاطًا يعتمد بالأساس عبر أغلب فترات التاريخ على العائلات؛[3] أما المَزارع الصناعية الكبرى التي كانت مُنتشِرة في الاتحاد السوفييتي فكانت شذوذًا تاريخيًّا فرضَه ولَعُ المُخططين المَركزيِّين بالحجم بأي ثمن. على النقيض، بدأت صناعة السيارات على هيئة نشاطٍ صغير داخل الورش لكنه سرعان ما تطوَّر إلى نشاطٍ هيمَنَت عليه الشركات الكبرى، في ظلِّ النموذج الرائد لهنري فورد.[4] بحلول عام ١٩١٣، كان فورد قد أنتج وحدَهُ نصف إنتاج صناعة السيارات الأمريكية تقريبًا، بينما أنتجت ٢٩٩ شركة أخرى النصف الآخر (بتوظيفِها ما يُوازي مجموعُه خمسة أضعاف العمالة التي وظَّفها فورد). وفي غضون سنواتٍ قليلة، كان مُعظَم تلك الشركات الأخرى قد اختفى. إذن، ما الفارق بين هذَين النوعَين من النشاط؛ اللذَين يُناسب أحدَهما ورشةٌ صغيرة، ويتطلَّب الآخر مصنعًا كبيرًا؟

الإجابة ليست بسيطة بحيث نختصرها في كلمة «التكنولوجيا» أو «التوحيد القياسي». بعض الأنشطة العالية التقنية، مثل صناعة الطائرات، تجري بالتأكيد داخل شركاتٍ

كبرى؛ فمثلًا تُوظف شركة بوينج للطائرات أكثر من ١٥٠ ألف عامل. لكن أنشطة أخرى، مثل تصنيع الأجهزة الدقيقة، تُنفَّذ بحماسٍ في شركاتٍ صغيرة تضم ثلاثين أو خمسين أو على الأكثر مائة موظَّف. يعجُّ وادي السيليكون بمثيلات هذه الشركات، وكذلك المناطق حول كامبريدج بإنجلترا وميونخ بألمانيا. ويُناسِب التوحيد القياسي كلتا الحالتَين؛ فكما مَكَّن هنري فورد من تركيز الإنتاج في مصانع ضخمة، هو اليوم يُمَكِّن شركة نيسان من طلَب مواصَفات دقيقة جدًّا من مُورِّدي المكوِّنات، الذين ربما يُكوِّنون شركاتٍ صغيرة على بُعد مئات أو آلاف الأميال من مصنع التجميع الرئيسي.

ولكي نفهم الإجابة، علينا أن نعود بالزمن إلى الوراء، إلى العائلات، التي كانت في فجر التاريخ الشكل الوحيد الذي عرفته البشرية للمؤسَّسة ذات التنظيم المركزي. العائلات هي شكل من أشكال المُنظَّمات التعاونية التي تطوَّرت في الأصل من أجل الاهتمام بالأطفال، الذين يَبقَون بلا حَولٍ ولا قوة لوقتٍ أطول في الجنس البشري من أيٍّ من الكائنات الأخرى، فهو الثديي الصغير الوحيد الذي يَستلزم التغذية من الوالدَين حتى بعد فترةٍ طويلةٍ من فطامه. كانت التغذية والحماية المُتبادَلة مُهمَّتَين بإمكان الصيادين وجماعي الثمار أن يؤدوهما في عشائر صغيرة نسبيًّا، ولكن ما إن بدأت الزراعة المُستقرَّة، حتى صار بإمكان التغذية والحماية الاستفادة من التعاون المُنظَّم على نطاقٍ أكبر. كانت المهام المُعتادَة للزراعة — الحرث والبَذْر والجَني — وما زالت في متناول العائلات المُنفرِدة التي تعمل بمفردها، وأحيانًا تطلب المساعدة من الأصدقاء والجيران في فتراتٍ حرجة مثل وقت الحصاد. ولكن كما رأينا في الفصل الحادي عشر، أحيانًا يَحتاج الريُّ إلى تنظيمٍ أكثر تعقيدًا بكثير، خاصة عند تحويل مسار أنهارٍ كاملة عبر أنظمة قنواتٍ لري أرضٍ عطشى على مسافةٍ بعيدة. تطلَّبت الحماية أيضًا مبادَرة فردية وكذلك تضامنًا جماعيًّا. كانت كل أسرةٍ بحاجة إلى عنصر حيطة، وبعض مهارات القتال، وعلى الأخص، حُسن تقدير لمعرفة متى تُقاتل دفاعًا عن بيتها ومُمتلكاتها ومتى تفِر. اعتمدت بعض العائلات على الحيطة الفردية وحدَها، لتجد الحماية من خلال التخفِّي؛ مثل الحطَّاب في الغابة، وهي شخصية شهيرة في عددٍ لا حصر له من قصص الأطفال، الذي كان يأمُل ألا تظنَّ الجيوش المُغيرة كوخَه الحقير مكانًا يستحقُّ السطو وأن يكون بإمكانه الفرار والاختباء إذا ما فعلوا ذلك، وهو ما كان أمرًا مُستبعَدًا.

إلا أنَّ التضامُن كان في أحيانٍ كثيرة استراتيجيةً أكثر حِكمة. مثلما تجد سمكةٌ الأمان في الانضمام إلى السرب حتى وإن صار السرب أكثر لفتًا للانتباه نتيجة لذلك

(ومثلما تُبحر السفن التجارية في وقتِ الحرب في حماية قوة عسكرية حتى وإن كان هذا يَجعلها أوضح للغواصات)، كذلك وجد عددٌ كبير من المزارعين الأوائل أن التكتُّل معًا والانضمام إلى مجموعاتٍ أكبر من العائلات كان يُعطيهم مزيةً مهمة في الدفاع. فالمزارعون مُلفتون للانتباه على أيِّ حال؛ لأن عملهم الجهيد بالحقول يترُك علاماتٍ واضحة في المشهد الطبيعي وكذلك لأنهم بحاجةٍ إلى مكانٍ لتخزين محاصيلهم وربط ماشيتهم. لذا، وفَّر تشكيل القرى والمدن وسيلةً لهم للتكتُّل معًا في حصنهم الخاص، ثم تشييد حصونٍ أصلب من أي شيءٍ يُمكن لأُسرة واحدة أن تستطيع تشييده بمُفردها. أرجع الباحثون تاريخ تأسيس أول قرية في أريحا إلى ما قبل عام ٩ آلاف قبل الميلاد، وفي غضون ألف عام كانت قد نمَت لتُصبح مُستوطنة كبيرة تضمُّ عدة هكتارات من البيوت المبنية بطوب اللَّبِن ذات جدران سميكة. وتعود الأدلَّة الأولى على أسوار المدينة الشهيرة إلى أوائل القرن الثامن قبل الميلاد، وثمَّة أدلة من القرن السابع تشهد على وجود خزَّانات مياه ضَخمة، لأعمال الري على الأرجح. وحفر خندق ضخم، بعُمق ثلاثين قدمًا وعرض عشرة أقدام، في الصخر بدون استخدام معداتٍ معدنية. وما كان بمقدور أسرة واحدة أن تستطيع الحماية والتحصين على هذا المستوى مُطلقًا.

استغرق نموُّ القرى والبلدات والمدن وقتًا. كانت الحصون استثمارًا كبيرًا للوقت والطاقة للناس الذين كان لديهم حاجة أكثر إلحاحًا لزراعة الغذاء أو البحث عنه. وكان من الممكن للحصون الواضحة للعيان في حدِّ ذاتها أن تجتذب الهجوم كما كان من المُمكن أن تردَعَه، لأنها كانت تُشير إلى وجود شيءٍ يستحقُّ السرقة. دُمرت أسوار مدينة أريحا وأُعيد بناؤها مرَّاتٍ كثيرة. كانت المُستوطنات بحجم أريحا نادرةً للغاية قبل حوالي عام ٣ آلاف قبل الميلاد (كانت جاتال هويوك بتركيا مُستوطَنة أخرى، ازدهرت في الألفيَّتَين السابعة والسادسة قبل الميلاد). لكن ببطء أصبحت مزايا الحجم الكبير تبدو قاطعةً لبُناة المدن أولئك الذين كان بإمكانهم تعبئة القوى العاملة الضرورية، وهو اكتشاف بَلْوَر على خريطة العالَم الحضارات المدنية في كلٍّ من بلاد الرافدين ومصر ووادي الجانج وكريت المينوسية والصين، وجميعها كانت قبل نهاية الألفية الثانية قبل الميلاد. مع الدفاع أتت زيادة هائلة في تعرُّض كل أُسرة للغرباء، الذين أتَوا بغرَض التجارة والإعجاب والاستجداء، وكذلك الغزو أحيانًا، والذين جلبوا معهم حيواناتهم وطعامهم الغريب وأمراضهم، وكذلك أفكارهم الغريبة وأحيانًا الجميلة. مع الدفاع أيضًا أتى الخضوع لقوانين وأهواء الحكام.

وعلى الرغم من أن قدرًا كبيرًا من الاعتماد المُتبادَل بين البشر منذ مولد الزراعة كان الدافع وراءه هو التجارة الثنائية (عن طريق ما أطلَقَ عليه آدم سميث نزعة البشرية نحو «المُقايضة، والمُبادلة، والتبادُل»)، فإن تأسيس القرى والبلدات والمدن هو علامة على وجود الكثير من الأمور المُهمة التي لا تستطيع التجارة الثنائية بين العائلات أن تُحقِّقها. هذه الأمور هي مهام تحتاج إلى عمل جماعي على نطاقٍ أكبر، وعلى مرِّ أغلب التاريخ المُسجل، اشتملت هذه المهام على ما يُعرف بـ «الحوكمة»، أي تأسيس الأصول الجماعية للمجتمع وإدارتها والدفاع عنها. تضامنت الأُسَر معًا للصيد والبناء والدفاع عن أنفسها وإقامة المهرجانات ومناقشة وإنفاذ القوانين التي تحكُم مجتمعاتها المحلية، بما فيها القوانين التي من خلالها تتمُّ التجارة الثنائية وتُنفذ اتفاقياتها. هذه المهام — إرساء البنية التحتية المادية والاجتماعية للحياة المعاصرة — هي موضوع الفصل السادس عشر.

على النقيض من مهام الحوكمة الجماعية الكبرى، ظلَّت تلك المهام الخاصة بالأنشطة المعتادة — الزراعة، النسج، الحلب، الصهر، الطهي، التجارة، الحلاقة، ابتكار السِّلع والبضائع التي تُثري حياة الأفراد والأسر — طيلةَ أغلب التاريخ في مقدور أُسرة عادية القيام بها. قد يكون للجيوش الكبرى تاريخ قديم بقدْر قِدَم تاريخ المدن؛ ولكن الشركات الكبرى، مع وجود استثناءاتٍ نادرة، هي اختراع يعود إلى الثلاثمائة أو الأربعمائة سنة الأخيرة ولم تُصبح شائعة إلا منذ حوالي قرنَين من الزمان.[5] لماذا ظلَّت هذه الأنشطة قاصرةً على العائلات لفترةٍ طويلة جدًّا، ولماذا لم تعُد كذلك؟ تأتي الإجابة في كلمةٍ واحدة هي التصنيع، رغم أنها إجابة تُثير أسئلةً جديدة كثيرة. على أي حال، التصنيع هو الذي يُفسِّر كيف صارت بعض المُنظمات، التي تأسَّست لمجرَّد أن تمارس عملًا تجاريًّا، هائلة، من حيث النطاق والتعقيد، بما يكفي لأن تتحدَّى سلطة الحكومات.

في الحقيقة، وجدت الشركات الكبرى مَوطئ قدمٍ في الحياة العصرية جزئيًّا من خلال تطبيق بعض الدروس المُستفادة من جيوش الماضي الناجحة، لا سيما اكتشاف أن يُمكن تبسيط مَهام مُعينة وتنميطها بحيث يسهل على فريق ضخم من الناس تعلُّمها وتطبيقها بفعالية.[6] حسبما تذكر إحدى دراسات القوات البحرية الأمريكية: في معسكر التدريب، عقيدة المُتدرِّب هي: «إذا رأيته مُتحركًا، حيِّه. وإذا رأيته ساكنًا، أمسك به. وإذا لم تستطع الإمساك به، فادهنه باللَّون الأبيض.»[7] حتى إن بعض أُولى الشركات الكبرى التي تأسَّست في فترة حديثة مُبكِّرة كانت تخضع لوصاية شِبه عسكرية، مثل شركة الهند الشرقية، التي تأسَّست عام ١٦٠٠ بميثاقٍ من المَلِكة إليزابيث الأولى لأداء المهام التجارية، بل كانت مُخوَّلة

أيضًا لسنِّ القوانين وتنفيذها في الأقاليم التي دخلَتْها (اتَّسمت شركة خليج هدسون التي تأسَّست عام ١٦٧٠ وشركة رويال أفريكان كمبانٍ بوصايةٍ مُشابهة ذات هدف مزدوج). إلا أن أغلب الشركات الكبرى، رغم أنها ليست ذات دورٍ عسكري فِعلي، لدَيها الكثير من القواسم المشتركة مع القوات المقاتِلة. كان القاسم المشترك بين الشركات والجيوش هو الالتزام بالسيطرة على أفرادها، والإصرار على الإشراف على أنشطتهم، وسلوكياتهم، وحتى على عاداتهم الشخصية. ونعود مُجددًا لنستشهِد بدراسة البحرية الأمريكية: «القاعدة [البحرية] هي مكان قصَّات الشعر القصيرة والعُشب المجزوز. هنا يُتَحَكَّم في شكل الطبيعة والبشر، ويُضْبَطَان، ويُهَذَّبان؛ بحيث يكونان جاهزَين لترك انطباعٍ جيد.»[8] استحث نفسُ الطموح بعضًا من أوائل شركات الثورة الصناعية الأوروبية.

التوحيد القياسي والمراقبة

يقدِّم المصنع الملكي بقرية فيلنوفيت، بجنوب غرب فرنسا، مثالًا مُبكرًا على هذا التطوُّر في مجال العمل. اليوم هي قرية هادئة تغزوها الحشائش والأزهار البرية وتَزخَر بالمباني المُتداعية، التي خضع بعضها لأعمال الترميم من أجل إيواء الفنانين وعُمَّال الحرف اليدوية الذين يبيعون أعمالهم للسياح القادمين للاستمتاع بسِحر الريف في القرية. ولكنها كانت في الماضي مركزًا لنشاطٍ صناعي مُكثف. لم تُقدِّم القرية، التي أسَّسها كولبير، وزير مالية الملك لويس الرابع عشر، في أوائل القرن السابع عشر، موقعًا يُمكن القيام فيه بنشاط صناعة الملابس، النسج والصباغة فحسب، وإنما أيضًا موقعًا لإيواء العمَّال وإطعامهم والإشراف عليهم أثناء العمل وكذلك في ساعات فراغهم القليلة. كانت القرية مثالًا رائدًا لمدن المصانع في القرن التاسع عشر، مثل قرية بورنفيل بالقُرب من مدينة برمنجهام ومنطقة بولمان خارج مدينة شيكاغو،[9] التي كان لها هدف أبوي مُعلَن؛ وهو الاعتناء برفاهية العُمَّال؛ لأنَّ من شأنهم أن يكونوا أكثر إنتاجيةً إذا ما تلقَّوا التغذية الجيدة وحظوا بصحَّة جيدة وخضعوا لرقابةٍ عن كثب. تعيَّن على المشرفين التحقُّق من أحوال أُسَر العاملين، وإجبارهم على التردُّد على الكنيسة، والأهم من ذلك مراقبة علامات الإفراط في تناول الشراب. إذ كان يُعتقَد أنَّ الإنتاجية كانت تستلزِم استثمارًا في الشخص ككل، وليس مجرَّد حضوره وجهده أثناء ساعات العمل.

ورغم ذلك، كانت قرية فيلنوفيت، ومكان أو مكانان آخران مِثلها (مصانع الحرير بشمال إيطاليا مثلًا) يُمثِّلون استثناءً في أوروبا في ذلك الوقت.[10] ومع بدء انهيار نظام

نقابات القرون الوسطى، لم يَخْلُفها الإنتاج الصناعي مباشرةً وإنما خَلَفَها نظامٌ مرنٌ ولامركزي (عُرف في إنجلترا باسم «التعاقد من الباطن»)، والذي كانت تُنفذ فيه مهام الغزل والنسج والصباغة والتفصيل في بيوت الأفراد. كان من شأن الوسطاء المُختلفين — التجَّار والخبراء الماليين والقائمين على التنظيم العام — تنسيق تسليم المواد الخام وجمع المُنتجات النهائية. شكَّل هذا النظام، مع بعض من الاختلافات المحلية، قوام صناعة المنسوجات في دولٍ كثيرة بأوروبا وكان سائدًا في اليابان حتى أواخر عشرينيَّات القرن العشرين. بدأ يفسح المجال أول مرة أمام نظامِ المصانع في إنجلترا في القرن الثامن عشر، تحت تأثير الاختراعات التقنية (مثل الإطار المائي، وهي آلة لغزل القُطن ذات بكرات) وكذلك اختراعات داخل منظومة المصانع. سار الأمران جنبًا إلى جنب؛ فكان ريتشارد آركرايت، صاحب براءة اختراع الإطار المائي (مع أنه كان قد سرق الفكرة من شخصٍ آخر، كما تبيَّن في محاكمة شهيرة عام ١٧٨٥)، مُنجذبًا إلى الاختراع ويرجع ذلك بقدْر كبير إلى أنه أتاح مركزية الإنتاج ووضع القوى العاملة تحت سقفٍ واحد كبير. أتاح هذا الانخراط في مراقبةٍ صارمة للعُمَّال. لاحظَ أحدُ شِبه المعاصرين أن:

> الصعوبات التي واجهها آركرايت في تنسيق نظامِ مصنعِه كانت أكبر مما هو مُتَخَيَّل عادةً. في المقام الأول، تعيَّن عليه تدريب القوى العاملة لديه على الدقَّة والمواظبة اللتَين لم تكونا معروفتَين من قبل، واللتَين كانت عاداتهم الكسولة والمُضطربة في حالة تمرُّد مُستمر عليهما؛ وفي المقام الثاني، تعيَّن عليه تكوين هيكلٍ ميكانيكي دقيق، مختلف تمامًا عن الأيادي الغليظة التي كانت تُرضي صاحب المصنع حينئذ.

حسبما وصَف المؤرخ سيدني بولارد: «ما كان مطلوبًا هو الانتظام والتركيز الدائم محل التصميم الفردي؛ والاعتناء بالمعدات والمواد بدلًا من التفاخُر بأدوات الشخص … لم تكتسب القوى العاملة الجديدة أيًّا من هذا بسهولة.» وبكلماتٍ أكثر شرًّا لمؤرِّخ آخر: «في مختلف أرجاء المقاطعات الصناعية، واجَه مُلَّاك المصانع مشكلة الإبقاء في العمل المُنتظم على رجالٍ كانوا يُحبُّون استقلاليتَهم وشرابهم.»[11]

ومنذ ذلك الحين احتدم الخلاف واستمرَّ حتَّى يومِنا هذا حول ما إذا كانت عادات العقل والجسم الضرورية للتصنيع مُتوافِقةً مع الكرامة الإنسانية. اشتهر كارل ماركس باعتقاده بأن التصنيع «أبعد» البشرية عن طبيعتها الحقيقية، رغم أنه كان شديد الإعجاب

بالزيادة المهولة للإنتاجية التي كانت الرأسمالية قد جعلتها مُمكنة. كان لينين من كبار المُعجَبين بمبادئ فريدريك تايلور العِلمية والصناعية (واشتهر بإعادة تعريف الاشتراكية باعتبارها «السلطة السوفييتية إلى جانب الاستعانة بالكهرباء»)، رغم أنه يبدو أن ما كان مُعجبًا به هو الإنتاجية فحسْب؛ فلم تكن روح لينين تعرِف شيئًا سوى التنافُس. وجاء أحد أكثر الدفاعات الرصينة عن تأثير نظام المصانع على عُمَّالها من هنري فورد:

> لقد سمعتُ أنه يُقال، وفي الواقع أعتقد أنها فكرة رائجة إلى حدٍّ ما، إننا انتزعنا المهارة من العمل. ولكننا لم نفعل. لقد أدخلنا المهارة. لقد أدخلنا مهارةً أعلى إلى التخطيط، والإدارة، وبناء الأدوات ونتائج تلك المهارة يتمتَّع بها من لا يمتلك المهارة.[12]

بالتأكيد، لم يكن نظام المصانع مَعنيًّا بتوحيد عادات العمل لدى الأفراد فحسْب. وإنما كان مَعنيًّا بالتوحيد في أبعادٍ كثيرة أخرى أيضًا؛ فقد غيَّرت ابتكارات هنري فورد طبيعة تصنيع الأجزاء تغييرًا جذريًّا. «صُنعت الأجزاء بدقة شديدة للغاية، حتى إنه يُمكِن تفكيك عدة سيارات، وخلط أجزائها وإعادة تجميعها مرةً أخرى؛ وقيل إنَّ هذا مُستحيل في حالة أي سيارة أخرى زهيدة السعر قبل عام ١٩١٣.»[13] لم تكن الفكرة في حدِّ ذاتها جديدة؛ فالأجزاء الهندسية الدقيقة القابلة للتبادُل كانت قد أُدخلت على صناعة الأسلحة في نيو إنجلاند قبل ذلك بقرن،[14] وكان ما يُعرَف باسم «النظام الأمريكي» مصدرًا لقدرٍ كبير من العجب في المعرض الكبير لأعمال الصناعة بلندن عام ١٨٥١.[15] الجديد في الأمر كان تطبيقه على نطاقٍ وشمولية لم يكونا قد تحقَّقا، أو حتى حاوَلَهُما أحدٌ، من قبل مُطلقًا.

للتوحيد تكاليفه بالتأكيد، أبرزُها اختزال تنوُّع السلع المنتجة. مُجدَّدًا يقول هنري فورد:

> في عام ١٩٠٩، أعلنتُ ذات صباح، بدون سابق إنذار، أنه في المُستقبل سنُصمِّم نموذجًا واحدًا فقط، وأن هذا النموذج سيكون «موديل تي»، وأن هيكل السيارة سيكون مُتطابقًا تمامًا في كل السيارات، وعلقت قائلًا: «بإمكان أي عميلٍ اقتناء سيارة مَطلية بأي لونٍ يرغبه طالَما أنه اللون الأسود.» ولا أستطيع أن أقول إن أيَّ أحدٍ اتَّفق معي في الرأي.[16]

لقد أدرك فورد أنه بالاختزال الشديد للتنوع في الأشياء التي كان يُنتجها وفي العمليات التي كانت تُصنَع بها، كان بإمكانه أن يُنجز أكثر بكثيرٍ بعمَّاله وماكيناته التي جعلت ملكية سيارةٍ أمرًا في متناول الأُسَر العاملة العادية. على خلاف بعض أصحاب المصانع آنذاك، لم يكن فورد مُتغافلًا عن مناقِب التنوُّع. الأمر غير ذلك تمامًا؛ فقد عمل ذات مرةٍ عاملًا بمزرعةٍ وأعرب عن أملِه في أن تتمكَّن سيارته موديل تي من تحرير الفلاح الأمريكي ممَّا رأى فورد أنه النمطية المُحبطة في الحياة الريفية.[17] لقد ربح رهانه، بل ربح ربحًا مُذهلًا، لأن النمطية التي فرضَها على عُمَّاله لم تكن هي العنصر الحاسم بقدرِ ما كانت الأجور التي قدمَّها لهم، والتي كانت أفضل كثيرًا من الأجور التي قدَّمَها أصحاب العمل الآخرين، بينما لم تكن النمطية في تصميم سيارته هي العنصر الحاسم بقدْرِ ما كانت الأسعار الأقل كثيرًا عن أسعار صنَّاع السيارات الآخرين.

وربما ربح الرهان في أمريكا على نحوٍ أفضل ممَّا كان يُمكِن أن يحدُث في أوروبا. كان أحد الأسباب أنَّ أوروبا كانت مُقسَّمةً أكثر بواسطة الحواجز القانونية والتنظيمية التي أقامتها تشكيلتها المُتباينة من الدول (القومية بشدةٍ غالبًا)، لذا كان ظهور سوقٍ ضخمة حقيقية عبر القارة أقلَّ احتمالًا بكثيرٍ مما كان عليه الأمر في أمريكا. وبدقةٍ أكثر، اقترح المؤرِّخ ديفيد لاندز أن أحد الأسباب الرئيسية في أنَّ الاقتصاد الأمريكي لحِق بالاقتصاد الإنجليزي أثناء القرن التاسع عشر، وتفوَّق عليه (من حيث دخل الفرد) قُبيل الحرب العالمية الأولى، هو أن أمريكا كانت مُستعدَّة على الصعيدَين الاجتماعي والثقافي؛ لأن تكون سوقًا ضخمة.[18] كان ملايين الأمريكيِّين على استعدادٍ لاستساغة السيارات الموحدة، والملابس الرخيصة، والأثاث الرخيص؛ فكان يوجد ما يكفي من الزبائن المُحتمَلين بما يسمح بالإنتاج على نطاق قاري. إلا أن أوروبا ظلَّت قارةً تُقسِّمها اختلافات اللغة والطبقة الاجتماعية؛ حيث كان أولئك الذين يستطيعون تحمُّل تكلفة شراء سيارات، وملابس، وأثاث يُفضِّلون دفع أسعارٍ عالية مُقابل إنتاج يدوي يُعلِن التدرُّج الدقيق في جودته عن الطموحات الاجتماعية للمُشتري وإنجازاته. في عالم يتنافَس فيه كبار المُصنِّعين لخدمة نُخبةٍ ما، ربما لا يحظى المواطن العادي مُطلقًا بفُرصةٍ للتعبير عن تفضيل النمَطية الرخيصة والوفيرة.

ولكن، ما هي بالضبط الصِّلة بين التوحيد والإنتاج الواسع النطاق؟ أتاح التوحيد نطاقًا واسعًا وتطلَّبه كذلك. «أتاح» نطاقًا واسعًا؛ لأنه سمح بأن تكون العمليات آلية، غالبًا من خلال فصل المكوِّنات العديدة لنشاطٍ معقَّد، مما يُتيح تنفيذها على نحوٍ مُتكرِّر

وبسرعةٍ عالية، بواسطة الأفراد أو الماكينات أو كليهما. استعرض آدم سميث نقاشًا شهيرًا في كتابه «ثروة الأمم» عن الطريقة التي يُمكن بها تقسيم تصنيع حتى شيء بسيط للغاية من الناحية الظاهرية مثل تصنيع الدبُّوس إلى عدة أنشطة مكونة (اليوم قد نُطلق عليها وظائف فرعية). هذا لا يجعلها ذات أداءٍ أسرع فحسب ولكن يجعلها أيضًا أسهل في التعلم، لا سيما للأشخاص الذين يَنقصهم تدريب حِرَفي. بالطبع، لعب نظام المصانع دورًا مهمًّا في نقل نوعيات مُعيَّنة من المعرفة من شخص إلى آخر، وهو دور أكثر أهمية في العالم المعاصر مما كان عليه في زمن سميث، وسنُلقي عليه نظرةً عن قرب أكثر في الفصل الرابع عشر.

«تطلب» التوحيد نطاقًا واسعًا أيضًا بسبب الحاجة إلى مراقبةٍ عن قرب لجودة العمل في كل مرحلة من مراحل عملية التصنيع. كان نظام التعاقُد من الباطن، الذي كان الناس يعملون فيه من بيوتهم، نظامًا جيدًا جدًّا إذا كان في مقدور أي أحد أن يحكم بنظرة واحدة على ما إذا كان عملهم جيدًا بالقدر الكافي لتأدية الغرض المطلوب. ولكن ما إن اكتسبتِ التفاصيل الأدق أهمية، تلك التي ربما لا تُلاحظها العين المُجرَّدة على الفور، صار من المُهم الإشراف على عملية الإنتاج أثناء سيرها، بحيث يُمكن تصحيح العيوب والأخطاء قبل أن تتسبَّب في أضرارٍ بالغة للمُنتَج الكُلِّي. هذا الدرس، الذي تعلَّمَه أصحاب المصانع الأوائل، لم يُقدِّره على الإطلاق ورَثَتُهم في نظام المصانع السوفييتية بعد مرور قرنٍ ونصف من الزمان؛ فتوحيد عمَّال المصنع تحت سقفٍ واحد كان يُعتبر مُهمًّا للسوفييت من أجل مراقبة الانضباط العام للعمال والجهد المبذول من جانبهم، ولكن ليس من أجل المراقبة التفصيلية للجودة. لم يكن أي أحدٍ يكتشِف ما إذا كانت الأجزاء الداخلية مَعيبة أم لا إلا بعد أن تخرج السيارة أو الدبابة من خطِّ الإنتاج (وأحيانًا بعد أن تصِل إلى المُستخدِم النهائي)؛ حينئذٍ يكون الضرر الواقع أعظم بكثيرٍ مما لو كانت اختُبِرَت كما ينبغي عند تصنيعها في البداية.

أحيانًا، بالطبع، يكون للنطاق الواسع مزايا أخرى لأنه يُتيح استخدام الماكينات أو المباني، وخاصةً الكبيرة أو غالية الثمن منها، بفعالية أكبر. تزداد، أيضًا، الشركات الكُبرى في العالَم المُعاصر التي هي في الحقيقة شبكات من المصانع التي ربما تكون منفردةً ذات حجمٍ متواضِع جدًّا. وحجم الشركة (خلافًا للمصانع) ضروري للاستفادة من بعض الأصول غير الملموسة وغير القابلة للتجزئة، مثل اسم العلامة التجارية، أو مجموعة من العلاقات مع البنوك والمستثمرين الآخرين، أو قدرة مُعيَّنة على إجراء أعمال

البحث والتطوير، أو حتى ببساطة نطاق انتباه فريق إدارة موهوب على نحوٍ استثنائي. إلا أنه كثيرًا ما تدعو الحاجة إلى النطاق حين يُولي التوحيد أهمية قصوى للمراقبة الفعالة على الجودة، وحيثما يصعب مراقبة تلك الجودة عن بُعد. حسبما يَميل علماء الاقتصاد الدارسُون لخصائص المؤسسات المختلفة إلى القول، فإنه من المتوقَّع أن نرى شركاتٍ كبرى عندما تكون «تكاليف المعاملات» المرتبطة بالقيام بمختلف الأنشطة داخل الشركة أقل من تكاليف القيام بها عن بُعد، عبر السوق.

فيما يتعلَّق بالأنشطة التي يكون فيها النطاق أقلَّ أهمية، فعلى النقيض، قد يكون للأُسَر ميزة كبيرة تتفوَّق بها على الشركات الكبرى. عادةً، تتراجع أهمية النطاق حين لا يُمكن توحيد العمل؛ فربما يكون العمل عبارة عن خدمةٍ لا تتطلَّب الكثير من الدعم التقني ويكون فيها التواصُل الشخصي مع الزبون هو أهم شيء، أو تصنيع منتج لا بدَّ من تصميمه خصيصًا وفقًا لاحتياجات المشترين كلٍّ على حِدَة. تتراجَع أهمية النطاق أيضًا حين يسهل تحديد مُتطلبات الأداء بشكلٍ جيد، بحيث يُمكن القيام بالمهمة بعيدًا عن الشخص الذي يَرغب في إنجازها. وبدلًا من ذلك، لعل العمل يتألف من مهامَّ تتطلَّب خروج الناس لأدائها مثل حراثة حقل أو طلاء جدار. لا يُمكنك أن تأتي بالحقل أو الجدار إلى خط إنتاجك، ومع أنه قد يُساعدك امتلاك ماكينة لتساعدك، لن يعمل أناس كثيرون بالضرورة على نحوٍ متناسب بفاعلية أكثر من شخص واحد. (مثل هذه الأنشطة المُعدَّة خصيصًا، المحصورة في مجالٍ ما، يُمكن حتى أن تَشتمِل على تكنولوجيا متطورة جدًّا، مثل تصميم حزمة برامج لعملٍ تجاري غير مُعتاد أو ابتكار سلسلة من أجهزة قياس سرعة التدفُّق لمنجم تحت الأرض.) إذن، عندما تتراجَع أهمية النطاق، فمن الأهم أن يعمل مختلف أعضاء الفريق معًا على أساسٍ من ثقةٍ عامة في جُهد وحُسن نية كلٍّ منهم. على خلاف شبكات الغرباء، تعالج الأُسَر مُشكلة التعاون على نطاقٍ صغير منذ عصور ما قبل التاريخ. ومن المعروف أنها عادةً ما كانت تَفشل في هذا الصدد، إلا أن خبرتها الجماعية لا تضاهيها أيُّ مؤسسة إنسانية أخرى.

التخلُّص من هيمنة العائلات

تبدأ الشركات عادةً كاهتماماتٍ عائلية، في الواقع: حتى في الولايات المتحدة اليوم نحو ٩٠ بالمائة من جميع الشركات المُسجَّلة هي شركات عائلية، ومع ذلك تُشكِّل العَشرة

بالمائة الباقية نسبةً كبيرة من النشاط الاقتصادي الإجمالي. السؤال المُثير للاهتمام هو ما الذي يجعل بعض الشركات تتخطَّى أصولها العائلية وتصلُ إلى نطاقٍ يتعدَّى قُدرة أي عائلة مُنفرِدة على الإدارة.[19] إن الشركات التي تُعيِّن مائة شخصٍ أو أكثر، إذا ما أخذنا في الاعتبار قياسًا إحصائيًّا بسيطًا، تُمثِّل نسبة صغيرة — أقل من ٠٫٥ بالمائة — من جميع الشركات المُسجَّلة في الولايات المتحدة، إلا أنها ذات أهميةٍ كبيرة؛ إذ تُوظِّف أكثر من ٦٠ بالمائة من إجمالي المُوظَّفين وتُعتبر مسئولة عن ٧٠ بالمائة تقريبًا من إجمالي إيرادات المبيعات.[20]

إن تعدِّي نطاق قدرات العائلة هو أحد أهمِّ التحدِّيات التي يُمكن أن تواجهها الشركة العائلية. ذكَر المؤرِّخ ألفريد تشاندلر أنَّ فشل شركات بريطانية كثيرة في التخلُّص من هيمنة العائلات المُنفرِدة هو سبب مُهم في الأداء المُحبط للصناعة البريطانية في القرن العشرين مقارنةً بكلٍّ من ألمانيا والولايات المتحدة؛ حيث تولَّى مديرون محترفون زمام شركاتٍ مُهمة كثيرة في مرحلة أبكر نسبيًّا من تطوُّرها.[21] لماذا إذن تختلف قُدرات الدول على مواجهة هذا التحدي؟ ذكر فرانسيس فوكوياما أن الثقافة القومية تترك تأثيرًا خفيًّا ولكنه مُهم جدًّا على حجم الشركات.[22] أي شركة عائلية تدعوها الحاجة إلى الاضطلاع بأنشطة تتطلَّب نطاقًا واسعًا ستُواجهها الحاجة إلى الاستعانة بالغرباء في مواقع تتطلَّب التحفُّظ وتحمُّل المسئولية؛ ففي النهاية لن يوجَد العدد الكافي من أفراد العائلة للقيام بالعمل. ولكن الاستعانة بالغرباء أمرٌ محفوف بالمخاطر؛ فكيف تعرف بمَن تثق؟ ما قدْر المسئولية التي ينبغي لك أن تُخوِّلهم إيَّاها؟ وما الذي يُمكنك فعله إذا بدأ الشكُّ يُساورُك في ولائهم؟ في الواقع، كما يذكر فوكوياما، جميع الثقافات لديها عادات وتقاليد للتعامُل مع الغرباء، وبسبب هذه العادات والتقاليد يَبحث الناس عن نماذج حين يُفكِّرُون في كيفية هيكلة علاقاتهم مع الغرباء داخل سياق العمل. الأمر الأكثر وضوحًا هو أنَّ العائلات تستعين بالغرباء من خلال رابطة الزواج. وبعض الثقافات، كما في اليابان، تتعامَل على أساس أنه من الطبيعي أن يُشارِك أولئك الذين تجمعُهم رابطة زواج بالعائلة في أخذ قراراتٍ عائلية، وأن يُشاركُوا في ملكية أصولٍ خاصة بالعائلة، وأن يُستأمَنُوا على مواقع المسئولية العائلية. تُوجَد ثقافاتٌ أخرى، كما هو الحال في مُعظَم الصين، أكثر حمايةً لروابط القُربى، ومن غير الشائع أن تُعطِيَ العائلة الغرباء الذين تَربطهم بها رابطة الزواج الحقَّ في أن يكون لهم رأي في القرارات أو أن يكون لهم سيطرة فِعلية على الأصول. ربما يبدو الفارق دقيقًا (ويصعُب جدًّا توثيقه بطريقةٍ أكثر من مجرَّد الانطباعات)؛ وبالتأكيد

يبدو أن هذا غاب عمَّن يتصوَّرُون وجود شيءٍ نستطيع أن نُطلِق عليه مجموعةً واحدة من «القيم الآسيوية». ولكن النتيجة هي فارق مُهمٌّ في متوسِّط حجم الشركات بين اليابان والمُجتمعات الصينية الرأسمالية نسبيًّا مثل تايوان، وهونج كونج، وسنغافورة. الشركات الكبرى أكثر شيوعًا في اليابان نسبيًّا، على حدِّ زعم فوكوياما؛ لأنه حين تفكر الشركات العائلية في التوسُّع، تكون لديها نماذج ثقافية لإدماج الغرباء ليست متاحةً لدى الشركات العائلية في الصين.

بالطبع، النماذج الثقافية ليست كل ما على العائلة التمسُّك به عند التفكير في الحجم المناسب لشركتها. يُوجَد أيضًا القانون. يلعب القانون دورًا مهمًّا على وجه الخصوص في حماية مصالح الأقلية من المساهمين؛ وهو المصير الذي سيئول إليه أفراد العائلة حتمًا بمجرد أن تتوسَّع شركتهم بالدرجة الكافية. لا يتطلَّب توسُّع الشركة فقط قوًى عاملة وإنما يتطلَّب أيضًا رأس مال؛ الموارد للأنشطة المالية الحالية والاستثمارات المستقبلية. ستُضطرُّ الشركة العائلية التي تنقصها هذه الموارد إلى البحث عن مُستثمِرين آخرين على استعدادٍ للتعهُّد بتقديم تمويلاتهم الخاصة. وسيَفعلُون ذلك بدورهم إذا اقتنعوا بالآليات التي تجعل من الأرجح استردادهم لأموالهم مرة أخرى. وبصفةٍ عامة، يُوجَد نوعان من هذه الآليات. الآلية الأولى هي الديون، وهي الآلية الأكثر شيوعًا في حالة الشركات الصغيرة. والدين هو قانونًا وعدٌ واجب التنفيذ بأنه إذا لم تَرُدَّ الشركة الأموال، يستطيع المُقرِض المطالبةَ إما بالاستيلاء على الأصول أو إعلان الإفلاس الكامل (أي، أن يتولَّى إدارة الشركة مسئول مُعيَّن من قِبَل المحكمة يعمل لصالح سداد مُستحقات دائني الشركة). الآلية الثانية هي حقوق المساهمين، التي يُقصَد بها حصة في التحكم في عمليات الشركة، ليس فقط في حالة عدم السداد وإنما بشكلٍ مُنتظِم، من خلال سلطة تعيين مجلس إدارة في اجتماع المساهِمين.[23]

عادةً ما تُواجه العائلات التي تطمح إلى التوسُّع في أعمالها خيارًا صعبًا. فالديون تُبقيها مسيطرة ولكن تُجبرها على إجراء عمليات سداد الدين بمُستوًى ثابت؛ لا يؤخَذ بعين الاعتبار الثروات المتنوعة الخاصة بالشركة (مع أنها قد تختلف باختلاف الظروف العامة في الاقتصاد). عدم مرونة هذه الوعود بالسداد يجعل العائلة عُرضةً لفقدان السيطرة تمامًا. من جهة أخرى، تشتمل حقوق المُساهِمين على قدرٍ أكبر من المرونة؛ فبإمكان الشركة أن تُعلنَ بكلٍّ بساطةٍ عدم وجود حصة أرباح إذا كانت ظروف العمل سيئة في ذلك العام. ولكن هذه المرونة الأكبر تأتي بتكلفةٍ حقيقية؛ ألا وهي إتاحة حصَّةٍ من السيطرة اليوم، والآن.

السيطرة المشتركة هي مفهوم ذو طبيعة حسَّاسة. فأي شخصٍ يُسيطِر على أكثر من نصف حصص التصويت بالشركة يُمكنُه من الناحية النظرية أن يأخذ جميع القرارات دون مشورة أولئك الذين يمتلكون باقي الأسهُم. وهنا يأتي دور القانون. عادةً ما يحمي القانون (بدرجاتٍ مختلفة في نظُم قانونية مختلفة) حقوق الأقلية من المُساهمين. وأكثر الطرُق وضوحًا للقيام بذلك هي فرض نفس حصة الأرباح المُخصَّصة للسهم الواحد المُستحَقَّة لجميع المساهمين؛ إذ لا يجوز للأغلبية التصويت لنفسها بحصةٍ كبيرة من الأرباح بينما تُصوِّت بحصة صغيرة للأقلية. عادةً ما يحمي القانون الأقليات بطرُقٍ أخرى أيضًا، على سبيل المثال، من خلال ضمان أن مُقدِّمي عطاءات الاستحواذ لا بدَّ أن يُتيحوا عروض الأسهم للأقليات بموجب نفس الشروط مثل الآخرين. ومع ذلك، ربما تُحصِّن الأقليات نفسها — فيما يخص رأس مال الشركة — بأن تظل أغلبيةً فيما يخصُّ عمليات التصويت؛ فقد احتفظت عائلات كثيرة بحقِّ السيطرة على التصويت داخل شركاتها من خلال جمع رأس مالٍ خارجي قائم على أساس عدم إعطائه حق التصويت. وفي هذه الظروف، يحمي القانون الغرباء من أصحاب الشركة، وليس العكس.

يدور الكثير من الجدل حول ما إذا كان القانون مُحقًّا في تدخُّله بالتفصيل في الظروف التي في ظِلِّها ربما يجمع ملاك الشركة الحاليين رأس مال من الغرباء. يجادل البعض بأن القيود المفروضة على ما قد يفعله الأغلبية من المُساهمين قد لا تفعل سوى أن تحدَّ من مرونة الترتيبات المالية المُتاحة وحسب، دون تحسينٍ فِعلي في أوضاع المُستثمرين. على أيِّ حال، ربما يختار المستثمرون بعقلانيةٍ التنازُلَ عن الحماية القانونية الصريحة في مقابل عوائد أعلى، مثلما قد يَستثمرُون في الديون الأعلى خطورة (السندات الرديئة) في مقابل معدلات فائدة أعلى. ويرد البعض الآخر بأنه إذا كان نطاق مُستويات الحماية الممكنة كبيرًا للغاية، فقد يقع المستثمرون ببساطة في بلبلة، لذا من المهم ضمان مستوًى أساسي مُعيَّن من الحماية للجميع. كان لهذا الجدل صدًى مُهم في أوروبا، حيث في يوليو ٢٠٠١ ألغى البرلمان الأوروبي التوجيه بالاستحواذ المُثير للجدل الذي كان سيُسهِّل على مالكي الأسهم الخارجيين أن يحلُّوا محلَّ الأغلبية المسيطرة في الداخل بأضيق فارقٍ مُمكن من الأصوات؛ إذ تساوى عدد الأصوات بين الجانبين بواقع ٢٧٣ صوتًا لكلٍّ منهما.[24] أيًّا كانت مزايا شكلٍ أو آخر من أشكال الحماية القانونية، من المُهم أن نرى الأساس الذي يدور حوله الجدل. إنه يدور حول ما إذا كان مؤسِّسُو الشركة (الذين يكونون عادةً، وليس دائمًا، عائلات)، والذين يحتاجون الآن إلى مساعدة من الغرباء من أجل تمويل

توسُّع شركتهم، يحتاجون إلى حماية القانون أم قيده، أم إلى كليهما، من أجل إرساء قواعد الثقة المتبادلة الضرورية؟

كما رأينا في فصولٍ سابقة، تُتيح الأسواق سبيلًا للغُرباء لكي يتعاملوا بعضهم مع بعض. ويُمكن اعتبار المُؤسَّسات المعقَّدة التي تدعم الأسواق الحديثة سبلًا لإرساء قواعد الثقة التي تَستلزمها هذه التعاملات. وعلى نفس المنوال، تتيح الشركات الحديثة سبيلًا أمام الغرباء للتعاون في تلك المهام الإنتاجية التي تستلزم ما هو أكثر من التعامل، والتي من شأنها أن تكون مُستحيلة بدون مركزية وتخطيط وتسلسُل هرَمي على نطاق كبير. ويمكن اعتبار المؤسسات الرسمية وغير الرسمية الداعمة للشركات الحديثة (كل شيء بدءًا من قانون الشركة وأنظمة المحاسبة وصولًا إلى قواعد الزي وإجراءات السلامة والمصطلحات الإدارية) سُبلًا لجَعل الثقة قابلةً للتحقيق بين الغرباء. فهي تُتيح للأشخاص الذين لا تربطهم صِلة قُربى ولا يعرف بعضهم عن بعضٍ سوى القليل أن يضعوا مواردهم ورفاهيتهم وأحيانًا حتى حياتهم رهن تصرُّف الآخرين. ومع ذلك، تبقى مزايا الإنتاج الواسع النطاق موضوعًا شائكًا. فلا أحد يشكُّ فيها حين يتعلق الأمر ببناء طائرة أو إدارة نقل الكهرباء، ولكن في مناحٍ حياتية كثيرة أخرى لا تُضاهي الشبكات المُعقَّدة للثقة المُصطَنعة التنوُّع التلقائي المباشر. ما زالت المطاعم في أغلبها شركاتٍ صغيرة. وتلك التي ليست كذلك (مثل ماكدونالدز) تُروِّج للعملاء التوحيد بدلًا من التدقيق أو الإبداع.[25]

التكنولوجيا وحجم الشركات

كيف تُغيِّر التكنولوجيا الحديثة كل هذا؟ قبل أن نُلقي نظرة على تكنولوجيا المعلومات وغيرها من عجائب الشركات الحديثة، يَجدُر بنا إلقاء نظرةٍ إلى الوراء على الطريقة التي أثَّرت بها الثورات التكنولوجية المُبكِّرة على نطاق العمليات التجارية. فضَّلَت تكنولوجيا القرنين الثامن عشر والتاسع عشر الأنشطة الواسعة النطاق، وبطريقتَين رئيسيتَين هما: تمكين التوحيد عبر الهندسة الدقيقة وتسخير كفاءة الطاقة الأكبر للماكينات الكبيرة المنفرِدة، سواء كانت بواخر أو سككًا حديدية أو معدات مصانع. كان للتطورات اللاحقة في مجالي الكهرباء والاتصالات في مطلع القرن العشرين تأثير أكثر إبهامًا؛ فلم يعُد من الضروري أن تجري عملية الإنتاج بالقُرب من العميل ومن ثَمَّ يمكن تركيزها في بضعة مراكز صغيرة، ولكن في الوقت نفسه، لم يَعُد من الضروري أن يتجمَّع نشاط الورش الصغيرة حول مصادر الطاقة والمعلومات؛ ومن ثَمَّ أمكنها التنافس بكفاءة مع

مراكز إنتاج أكبر. ومع ذلك أكد ألفريد تشاندلر أنه لم يكن يُوجَد شيء تلقائي فيما يتعلق بالفوائد من نطاق الإنتاج. أولًا: يكون الإنتاج على نطاقٍ واسع منطقيًّا فقط إذا كنتَ تواجِهُ أسواقًا كبيرة (من الواضح أن الشركات الأمريكية في القرنين التاسع عشر والعشرين كانت في وضعٍ أفضل من الشركات الأخرى الموجودة في دولٍ أخرى). حتى وإن فعلت ذلك، فإن الاستثمار في منشآت الإنتاج الواسع النطاق يستحق العناء فقط إذا كان لديك مهارات الإدارة اللازمة لتشغيل مصانعك بقدرة عالية والمهارات التسويقية اللازمة للوصول إلى العملاء الكثيرين الموجودين نظريًّا بالخارج.[26] ما جعل شركات دو بونت، وجنرال موتورز، وستاندرد أويل، وسيرز روبوك، ويو إس ستيل مختلفةً عن غيرها من الشركات الأقل نجاحًا لم يكن أنها كان لديها فُرَص تكنولوجية مختلفة، وإنما أنه كان لديها القدرة التنظيمية والإدارية لاستغلال تلك الفُرَص إلى أقصى حد؛ فقد أكملت اليد الخفية للسوق باليد المرئية للإدارة («اليد المرئية» هو عنوان أشهر كتاب لتشاندلر).[27] كان أحد تداعيات هذا أن شركات كثيرة صارت كبيرة ليس لمجرد أنها كانت تمتلك مصانع إنتاج كبيرة، وإنما لأن أفضل سبيل لضمان القدرة العالية لهذه المصانع كان بأن تتكامَل ارتجاعيًّا في إنتاج المواد الخام، وأن تتكامل إلى الأمام في التوزيع والتسويق (حاكى المُخططون المركزيون في ظلِّ الشيوعية هذا الاتجاه، على نحوٍ كارثي غالبًا، والذين ظنوا أن التكامل الرأسي، مشتمل على الخدمات الصحية ومنازل «الداتشا» لقضاء الإجازات، والمزارع المُنتجة لغذاء مقصف العمال، كان شرطًا كافيًا للإنتاج الكفء. أخبرني وزير الصناعة البولندي في مطلع تسعينيات القرن العشرين أن مصانع الصلب في منطقة نوا هوتا خارج مدينة كراكوف لم تكن بحاجةٍ إلا إلى تقوية سياجها المُحيط لتتمكن من إعلان نفسها دولة مستقلة).

نُشر كتاب «اليد المرئية» عام ١٩٧٧، ومن سخرية الأقدار أنه نفس الوقت تقريبًا الذي شرعت فيه الظروف الاقتصادية المتغيرة في كشف النقاب عن أوجه القصور في رؤية تشاندلر لقطاع الأعمال الأمريكي.[28] ومنذ ذلك الحين، تزايد تدريجيًّا عدد الشركات الكبرى، بالأخص العاملة في قطاعات الإنتاج التقليدية، التي وجدت أن منافسين أصغر وأبرع تفوَّقوا عليها. يركز هؤلاء المنافسون أكثر على أنشطةٍ أساسية معيَّنة وينزعون إلى التنسيق مع مورِّديهم بطرُقٍ أخرى غير التكامل الرأسي الكامل. ولا ترجع أسباب هذا إلى مجرد التكنولوجيا. فعلى سبيل المثال، لقد أجبر تنامي التجارة الدولية وازدياد المنافسة في الداخل الكثيرَ من الشركات على التحلِّي بالصرامة بخصوص اختيار الأنشطة التي تنفذها

بنفسها وتلك التي تَشتريها من الخارج؛ فالموردون الداخليون الذين يعجزون عن مواكبة المنافسة هم رفاهية تعجز الشركات بصورة مُتزايدة عن تحمُّلها.

ولكن التكنولوجيا مُهمة أيضًا؛ فلثورة المعلومات في أواخر القرن العشرين ومطلع القرن الحادي والعشرين تأثير قوي على بنية الشركات. بدايةً، تُتيح تكنولوجيا المعلومات إنتاج سلعٍ بالطلب، بمواصفات شديدة الفردية، دون فقد الاقتصاديات الكبيرة الحجم. كما تتيح أيضًا التوريد إلى العملاء من على بُعدِ أيِّ مسافة، شريطة أن يتوصَّل العميل والمورِّد إلى اتفاقٍ بخصوص تلك المسافة، وكذلك ما يُشكِّل نوعية الجودة المقبولة. وهذا يتناسب مع البرمجيات؛ فكثير من البرمجيات المُستخدَمة في القطاع المصرفي الأمريكي يُنتَج في الهند. وهذا يتناسَب مع المكونات الهندسية الدقيقة التي يُمكن تسجيل حدود احتمالها واختبارها بموضوعية («بموضوعية» تعني أنه يمكن إجراء الاختبار في ميلان أو مانيلا، ومع ذلك نصل إلى النتيجة نفسها). وهذا يتناسَب — إلى حدٍّ مُعيَّن — مع الخدمات المالية. إلا أنه لا يتناسب مع شراء اللوحات الفنية أو الأسماك الطازجة. يُمكن شراء سمك السَّلَمون المُدخَّن عبر شبكة الإنترنت، ولكن لكي تَشتري السلمون الطازج، عليك أن تراه بنفسِك مباشرة. بالمثل، تُناسب شبكة الإنترنت شراء مُعظَم الكتب، ولكن لا تُناسب شراء معظم الملابس. وتناسب — إلى حدٍّ مُعيَّن أيضًا — شراء قطع الماس والمجوهرات الألماس ولكنها لا تناسب على الإطلاق شراء الألماس الخام، الذي لا يزال يحتاج إلى مُعاينة فعلية لتحديد سماته الطبيعية. في اليوم الذي أُجرِيَت فيه المقارنة، وصل سعر أغلى قطعة بين أكثر من ٦٨ ألف قطعة ألماس مصقول أو قِطَع مجوهرات ألماسية للبيع على موقع إيباي ٤ ملايين دولار، في حين كان سعر أغلى قطعة ألماس خام ٢٩٩ دولارًا فقط، وهي نسبة ضئيلة من المستويات التي تتبدَّل بها العطاءات على الألماس الخام في مزاد دي بيرز (المعروف باسم «سايتس») في لندن.

ما هو تحديدًا الجانب الثوري في ثورة المعلومات؟ جزء مما تُضفيه تكنولوجيا المعلومات على الشركات هو توحيد الإجراءات، مما يتيح نقل المعرفة الخاصة بعملياتها من شخصٍ إلى آخر دون تدريبٍ مهني مُرهِق على النظام الحِرَفي في كل مرحلة في السلسلة. وكما أشرتُ أعلاه، هذه ليست ظاهرة جديدة بالتأكيد؛ إنها وصف جيد لما جعل الجيش الروماني أقوى بكثيرٍ من أسلافه ومنافسيه. وكان نمو المؤسسات في أواخر القرن التاسع عشر يتمحوَر بالضبط حول استغلال هذا التوحيد. ولكن تُوجَد سِمتان جديدتان في هذه العملية حسبما نُعايشها اليوم. أولًا: لقد تعلَّمنا توحيد الإجراءات التي تتَّسم بمزيد من

التعقيد والمرونة وذات المستوى الأعلى؛ ليس فقط تلك التي تتطلَّب ربط صمُّولة المسمار، على طريقة شارلي شابلن في أفلامه؛ وإنما تلك التي تتطلَّب إيقاف خط الإنتاج بكامله وإعادة تجهيزه لإنتاج طرازٍ مختلف من السيارات، وهي عملية يُمكن إجراؤها الآن على نحوٍ أسرع كثيرًا من ذي قبل. نتيجة لذلك، يُمكننا إلغاء مركزية عمليات داخل شركة واحدة أكثر تعقيدًا من مهام تصنيع الدبُّوس التي وصفها آدم سميث، مُستفيدين في العملية من مزايا التحفيز والتكيُّف دون التضحية بمزايا الإنتاج على نطاقٍ واسع.[29] ثانيًا: من الأرجح أن يُسَجَّل هذا التوحيد للإجراءات عادةً على هيئة نموذجٍ رقمي يُمكن إعادة نَسخِه. هذا يعني أنه يُمكن بسهولة نقل المعرفة عبر الشركات وليس داخلها فقط، مما يؤدي إلى ظهور المزيد من أشكال المنافسة المُتقلِّبة وغير الخاضعة للسيطرة. ولكي تتعلَّم إجراءات الجيش الروماني، كان لا بدَّ أن تكون جنديًّا رومانيًّا، في حين أنه لكي تُحاكي النظام المحاسبي لشركةٍ منافِسة عليك فقط أن تشتريَ (أو تُقرْصِن) برمجيتها (بالطبع، أدَّت المُخططات الأولية والصِّيَغ الكيميائية دورًا مشابهًا على مدار عقود بل وقرون من الزمان، بينما سعت نُظم براءة الاختراع والتراخيص إلى الاعتراف بها).

التحويل الرقمي المتزايد يجعل حدود الشركة أكثر استيعابًا للمعلومات القيمة. يمكن أن تكون لهذا تأثيرات قوية على هيكل الشركات وليس فقط على الأنشطة التي تؤديها؛ فعلى سبيل المثال، أدَّى استخدام أجهزة الكمبيوتر التي تُرَكَّب على متن الشاحنات لمراقبة سائقي الشاحنات والتواصُل بين الشاحنات ومُرسليها إلى تراجع عدد الشاحنات التي يُديرها مالكوها وزيادة عدد شركات النقل بالشاحنات المُستقلة عن كبار المُصنِّعين.[30] ومع ذلك، لا ينبغي أن نُبالغ بشأن مدى حداثة هذا الأمر. لقد حظي اختراع الطباعة بالتأثير ذاته على الكنيسة في القُرون الوسطى. فالحروف الأبجدية هي في حدِّ ذاتها شكل من أشكال التشفير الرقمي للأفكار، ولكن طيلةَ الوقت الذي كانت فيه إعادة إنتاج الكتب تعني نسخها باليد داخل حجرة نَسْخٍ في أحد الأديرة، أحرز نشر هذه الأفكار تقدُّمًا بطيئًا جدًّا خارج الكنيسة التي كانت تتحكَّم في عملية النَّسْخ ومعها حفنة من الأثرياء الذين كانوا في وضعٍ يُتيح لهم اقتناء المُنتَج. ولكن أتاحت الطباعة للأفكار أن تتسرَّب عبر جدران الكنيسة إلى من هم خارجها ولا يَدينون لتلك المؤسسة بأي ولاءٍ مُعيَّن؛ بما في ذلك منافسوها المباشرون في سوق الأفكار، وتحديدًا الكنائس البروتستانتية، التي أُنشئت باستقلاليةٍ عن الكنيسة الكاثوليكية الرومانية مثلما تأسَّست شركات النقل بالشاحنات باستقلاليةٍ بعد عدة قرون لاحقة. ومنذ فجر التاريخ، انتشرت الاختراعات التكنولوجية

غالبًا من خلال المُحاكاة خارج السياقات التي ظهرت فيها أولًا. نقل ترويض الخيول وتطوير العربات ذات العجلات مظاهر الرفاهية عبر أوروبا وآسيا أثناء الألفية الثالثة قبل الميلاد.[31] بكل بساطة، لم تذهب أغلب فوائد اختراع تكييف الهواء إلى المُخترعين أو حتى إلى مُصنِّعي أجهزة تكييف الهواء وإنما آلت بدلًا من ذلك إلى مُلَّاك العقارات في أماكن مثل فلوريدا.[32] في النهاية، ثبتَ أنَّ الأرض أكثر نُدرة من المعرفة الفنية اللازمة لتكرار هذه العملية القيِّمة ولكنها مُنخفِضة التقنية نسبيًّا.

لا ينبغي أن نُبالغ بشأن مقدار ما لدَينا من معرفة مفيدة يُمكن نقلها عبر العالم بنقرةٍ واحدة على زرِّ الماوس. فكما أشَرْنا في الفصل الأول، لن تُتقن تكنولوجيا المعلومات إجراءاتٍ كثيرة محورية للحياة المعاصرة في أي وقتٍ من المستقبل القريب؛ على سبيل المثال لا الحصر، تنظيف غرفة فندقية وإزالة الأعشاب الضارة من حوض زهور. لا تزال تكنولوجيا المعلومات تعجز عن إخبارك بكيفية تقييم الألماس الخام، أو ما إذا كانت رائحة السمك طازجة فعلًا، أو ما إذا كنتِ تَبدين رائعة في ذلك الفستان. وتَشتمِل ثقافات مؤسسية كثيرة على خصائص غير محسوسة ثبتت مقاومتها الشديدة للتقليد والمحاكاة (رغم أن ينابيع الأمل لا تنضب أبدًا، كما تشهد أرفُف كتب الأعمال التجارية في المطارات رفًّا تلو الآخر). أظهرت الأبحاث الأخيرة أن المسافة ما زالت تُشكِّل أهميةً كبرى في نشر المعرفة حتى داخل مجالات تتَّسم بالدقة العلمية العالية؛ فاستخدام تراخيص براءة الاختراع في الجامعات الأمريكية يَميل نحو التجمُّع بشكلٍ وثيق حول المواقع التي خرجت منها هذه الاختراعات.[33] ويبدو التفسير أنه لا يُوجَد بديل عن التواصُل المباشر وجهًا لوجه عند نقل بعض الأجزاء غير الملموسة للمعرفة والمهارات؛ وبدون هذه الأجزاء غير الملموسة لن تعمل الأجزاء الملموسة على نحوٍ جيد جدًّا. التواصُل وجهًا لوجه، الذي يحدُث أحيانًا يجري من خلال سلسلةٍ معقَّدة من المسئولية والقيادة، هو ما يميز جزيرة الشركة عن بحر تعامُلات السوق المُحيط بها.

ومع ذلك، حتى وإن بدا أحيانًا كما لو أن لا جديد حقًّا تحت الشمس، يمكن أن يترك التأثير التراكمي للعديد من التغيرات الدقيقة أثرًا على المشهد المؤسَّسي. وإذا كانت الشركات في الكثير من قطاعات الإنتاج التقليدية آخِذةً في التقلُّص من ناحية الحجم وماضيةً في التركيز على أنشطتها الأساسية، فإن الشركات، في بعض قطاعات الخدمات وتلك القطاعات التي تمثِّل فيها العلامات التجارية أهمية، آخذةٌ في التنامي بدرجة كبيرة جدًّا. ثمَّة قوة في صالح الحجم هي حقيقة أنه يُمكن نسخ المعلومات الرقمية بلا تكلفةٍ

تقريبًا. فشركة مثل مايكروسوفت يُمكنها تخصيص مليارات الدولارات لتطوير النُّسخة الأولى من مُنتَج برمجيات، ثم تصنع ملايين إضافية من النُّسَخ بتَكلِفة لا تزيد عن تكلفة إنتاج قُرْص مدمج. وهذا مفيد إذا كان يُوجَد عدة ملايين من المُستخدِمين المُحتمَلين للمُنتَج، ولكنه عديم الفائدة إذا كان هذا المنتَج الشديد التخصُّص مُوجَّهًا لقطاع صغير فقط من المستخدِمين. وثمة قوة أخرى للحجم تتمثَّل في أهمية الشبكات؛ إذ تعتمد شركة بطاقات الائتمان على قُدرة المستخدِمين على العثور على منافذ تقبل بطاقاتهم وعلى قُدرة المنافذ على إيجاد مُستخدمين؛ وتتزايد قيمة هذه الشبكة المترابطة نظرًا لأنَّ الناس يُسافِرون لمسافاتٍ أبعدَ وعبر مختلف أنحاء العالم على نحوٍ أكثر تواتُرًا. ثمة قوة ثالثة هي قوة العلامة التجارية؛ فزائر فندق الشيراتون أو مُشتري الكوكاكولا يحتاج إلى الشعور بالثقة بأن الخدمة التي يتلقَّاها أو المشروب الذي يشربه مُشابه على نحوٍ مُعترَف به لِما قد يتلقَّاه من نفس العلامة التجارية على الجانب الآخر من العالم. وذلك بدوره لا يكون ذا مصداقية إلا إذا كانت الشركات التي تَمتلِك هذه العلامات التجارية شركات كبيرة ومتماسِكة ومنظَّمة بطريقةٍ موحدة يُمكن الوثوق بها. ربما يكون فريق العاملين بفندق شيراتون هونج كونج قد تلقَّى تدريبًا في نيويورك؛ وربما يكون مشروب كوكاكولا المباع في أفريقيا مُعبَّأً في فرنسا. ونظرًا لأن وسائل التواصُل والبث المباشر تُوفِّر مساحة أكبر لسكان العالم كي يصلُوا إلى مجموعة مشتركة من المعلومات، يَزداد عدد الشركات التي تجد أنَّ من المُجدي أن تكون كبيرة الحجم.

ومع ذلك، ففي نفس الوقت الذي تُفضِّل فيه هذه القوى الحجم، تلعب التكنولوجيا الحديثة دورًا في تَشجيع التنوُّع. ربما تجعل شبكة الإنترنت المزيد من الأشخاص على عِلم بسلسلة فنادق شيراتون؛ إلا أنها تُمكِّن المُتصفِّح الذكي من معرفة أن جميع الفنادق ليسَت متشابهة وأن بعضها يعكس روحًا محلية على نحو أفضل كثيرًا مما تستطيع أي سلسلة كبيرة. عندما أسافر إلى دولة مختلفة في إجازة، أرغب في الاستمتاع بأشياء مشابهة لما هو موجود في بلدي؛ كمياه صالحة للشرب، ومُستوًى معقول من النظافة العامة، والسلام والهدوء. ولكن ثمَّة أشياء أخرى أودُّ على الأرجح تغييرها؛ مثل الطعام والمَشاهِد والديكور ومُقوِّمات ذلك العنصر صعب المنال المُسمَّى الجاذبية. غالبًا ما يُمثِّل اسم العلامة التجارية إشارةً صريحة؛ فهو يَعِدُ بالموثوقية من دون تنوُّع. لذا، قد أستخدم شبكة الإنترنت للبحث عن فنادق محلية أصغر. وهذا لا يَعني أن العلامة التجارية تصير غير ذات أهمية؛ بل على العكس، تتخصَّص بعض المواقع، مثل بعض سلاسل أدلة السفر، فيما يُمكن أن يُطلَق

عليه «التمييز التجاري المحلي»، الذي تُقدِّم من خلاله للمُستخدِمين ضمانةً بأن الفنادق ستتمتَّع بقدر معيَّن من الجودة والجاذبية حتى وإن كانت تُعبر عن تلك الخصائص بطرقٍ مختلفة. الفكرة في هذا النوع من التمييز التجاري هي أنه إذا رغبَت الفنادق في أن تشترك مع سلسلة فنادق عالَمية في سماتها، فإن عليها أن تَنتميَ إلى الشركة نفسها، أو على الأقل إلى سلسلة فنادق ذات درجةٍ عالية من التنظيم. أما إذا رغبت، بدلًا من ذلك، في مجرد أن يكون لها نصيب من سِمة أصعب منالًا مثل «الجاذبية»، فيكفيها أن تَنتمي إلى شبكة المعلومات نفسها. إذن، يُمكن لتكنولوجيا المعلومات أن تُساعد بعض الشركات الكبيرة جدًّا، ولكن يُمكنها أن تمنح مزايا الحجم الكبير لشركاتٍ أخرى حتى وإن ظلَّت هذه الشركات صغيرة الحجم.

الشركات والقيود الخاصة ببيئتها

لنعود مرة أخرى إلى السؤال الذي بدأ به هذا الفصل: ما الذي يَجعل بعض الأنشطة مناسبةً للشركات الضخمة والبعض الآخر مناسِبًا للشَّركات الصغيرة؟ وهل يُمكننا فعلًا تفسير نمو الشركات الضخمة بأنه ظاهرة مُتجذِّرة في قوام الحياة الاقتصادية؟ هل لا يعدو الأمر أن يكون مجرَّد صدفةٍ تستند إلى نمطٍ أو ميثاق أو سعي للسلطة من جانب أولئك الذين يُديرون تلك الشركات؟ لن يُنكر سوى قلَّة ممَّن رسَّخوا أقدامهم داخل مؤسسةٍ حديثة أن السعي للسلطة دافع واضح يُشكل الحياة اليومية للأفراد. فالمديرون التنفيذيون مُتعطِّشون إلى قيادة الآخرين وفي الوقت نفسه يتملَّكُهم الشعور بالاستياء من الإهانات التي تأتي من الخضوع لأوامر الآخرين؛ وأحيانًا يعيش صغار المُوظَّفين طيلةَ حياتهم في إذعانٍ مُستمر لمُدرائهم. وتُوجَد أدلة وافرة من دراساتٍ أكثر منهجية، وكذلك من تقارير صحفية، على أن صفقات الاستحواذ والدمج المُبرَمة في قاعة اجتماعات مجلس إدارة الشركة يُمكن أن تكون ناتجة عن الجشع والغرور والرغبة في السلطة، والرغبة في إدارة شركةٍ ضخمة (بصرف النظر عما إذا كانت فعَّالة أم لا)، والرغبة القوية؛ لأن تكون رقم واحد، والحاجة إلى الانتماء إلى ما يُطلِق عليه رجال المصارف الاستثمارية «مؤسسة استثمار فائقة السمعة.» لا يَنبغي لأيٍّ من هذا أن يُدهِش أي أحد يألف المادة الخام للطبيعة البشرية. ولكن رغم أن لا شيء من هذا يُثير الدهشة، فإن مما يَبعث على الدهشة أن لا شيء من ذلك يُمكن أن يُشكِّل أهمية بالغة. قد تكون المشاعر المسرحية المُتكلَّفة هي التي تبُوح بالقصة، ولكنَّ قوى اقتصادية أكبر هي التي تكتب نَصَّها.

ما السبب؟ لطالَما كان الجشع والغرور والرغبة في السلطة دافعًا للبشرية في السعي نحو غزو البيئة الطبيعية، بَيْد أن ذلك الغزو يبوء بالفشل عادةً. وأولئك الذين نجحُوا لم يكونُوا بالضرورة أكثر جشعًا أو أشدَّ غرورًا ولا رغبوا في السلطة بحماسٍ أكبر من أولئك الذين فشلُوا. وإنما ببساطةٍ كانوا أكثر نجاحًا في تطويع تلك الدوافع لتتناسَب مع إمكانيات البيئة، بما في ذلك البيئة المُبتكَرة نتيجة لدوافع الآخَرين. والأمر نفسه يَنطبِق على عالم الأعمال التجارية. فليسَت الرغبة في إدارة شركة كبيرة هي ما يَجعلك قادرًا على القيام بذلك. وليس التعطُّش إلى السيطرة على منافس، أو إلى تنويع نشاطك التجاري داخل أسواق جديدة، هو ما يجعل هذه الاستراتيجيَّات قابلة للتطبيق. كما هي الحال في الطبيعة، لا بدَّ أن تَتناسَب الاستراتيجيات مع الفُرَص التي تُتيحها البيئة. قد تُثير الحيوانات الضخمة التي تجوب إقليم سيرينيتي في إفريقيا إعجاب المُنافسين أو علماء الحيوان أو السائحين؛ ولكنها أيضًا تستهلك كمياتٍ مهولة من الطاقة، ولا يستطيع حيوان ضخم أن يبقى على قيد الحياة ما لم تُوفِّر بيئته له الغذاء. ولهذا السبب، قلَّة قليلة جدًّا من الحيوانات في العالم، التي نجحت في التكيُّف، ذات حجم كبير جدًّا؛ ولهذا السبب ثبت أن أضخم الحيوانات، مثل الديناصورات، كانت مُعرَّضة جدًّا للوقوع ضحيةً لخطر الاضطراب البيئي؛ ولهذا السبب نجد أن أكثر البيئات مواتاةً للحيوانات الضخمة هي تلك البيئات الموجودة في أوساط المُحيطات المُستقرَّة نسبيًّا. وعلى المنوال نفسه، تستهلك الشركات الكبرى كمياتٍ ضخمة من الموارد لمجرَّد أن تُواصِل العمل، ولا تستطيع شركة كبرى البقاء لوقتٍ طويل ما لم تكن بيئتها — مُلَّاكها ومُستهلكوها وحكومتها — توفر لها الغذاء. فالشركات التي حاولت أن تنمو أكثر مما ينبغي — مثل إنرون وفيفندي وورلدكوم وليمان براذرز — غالبًا ما تراجعَت عندما نضبت إمدادات التغذية.

أحيانًا، تبقى الشركات، على الرغم من فشلها الذريع في التكيُّف مع بيئتها، قائمةً من خلال إيجاد داعِمين مُستقلِّين ذوي نفوذ. ففي منتصَف تسعينيات القرن العشرين، بعد مرور بضع سنوات على انهيار الشيوعية، زرتُ مصنعًا بالقُرب من العاصمة الأوكرانية، كييف. كنت مُعتادًا على زيارة شركات كانت تصنع مجموعة واسعة من المنتَجات؛ ومع ذلك فقد أذهلتني هذه الشركة. كانت تصنع معدات إرساء للمَحطَّات الفضائية. وكانت تصنع أثاث مطابخ خشبية. وكانت تُنتج مَحاقِن طبية بلاستيكية. وكانت تصنع ألعاب فيديو. وكانت تصنع طائرات. وكانت تُنتج معدَّات تعدين. وكانت تصنع لوحات مفاتيح خاصة بأجهزة الكمبيوتر الشخصية. وكانت تصنع أدواتٍ دقيقة. لم يكن أي من هذه

الأنشطة معتمدًا على أي رؤية مُتَّسقة، ولا أدنى فكرة عما إذا كان ثمَّة أوجه تكامُل مُتأصِّلة بين المهارات اللازمة لتصنيع أدواتٍ دقيقة وتلك اللازمة لتصنيع أثاث خشبي. كانت الشركة تصنع أي شيء يروق لفريقها المكوَّن من ١٢٠٠ مخترع عبقري، بصرْف النظر عما إذا كان يُوجَد أي أحد يرغب في شراء هذا المنتج. لقد ظلَّت الشركة قائمة لأنَّ مديرَها كان لديه جهات اتصال ممتازة داخل وزارة الصناعة التي كانت على مدار عدة عقود على استعداد لإهدار المال على مشاريع لا جدوى منها.

بصُحبة المدير والعديد من زملائه، استمتعتُ بمناقشةٍ مطولة لنظريات عالِم الاقتصاد جون سوتون، الذي فعل الكثير — أكثر من أي باحث مُعاصر آخر — لتوثيق القوى المختلفة التي تجعل بعض الشركات تنمو والبعض الآخر يظلُّ صغيرًا.[34] قال المدير: «قطعًا من المنطقي لنا أن نُبقيَ على قسم تصنيع الطائرات إلى جانب قسم تصنيع الأدوات الدقيقة. فهما على أيِّ حال يَندرِجان تحت بند التكنولوجيا المتطوِّرة.» كان من شأن سوتون أن يُشير إلى أن هذا الأمر لا يزيد في منطقيته عن افتتاح خياط من بوند ستريت، يصنع بِذلًا مُفصَّلة حسب المقاس، لمتجر في مدخل أحد متاجر ماركس آند سبنسر، على أساس أن «كل شيء يندرج تحت بند الملابس». حيث يتعيَّن على خياط بوند ستريت أن يتعامل مع القياسات والمتطلبات الفردية التي تختلف على نحو دقيق (أو غير دقيق للغاية) من عميل إلى آخر. أما سلسلة متاجر ماركس آند سبنسر فيُمكِن أن تتَّجه إلى الإنتاج بالجملة على نطاقٍ واسع، وتَستثمر في الإعلانات، وتخفض أسعارها، وتضع الكثير من المنتجات المتشابهة على الأرفف علمًا منها بأن الفوارق الدقيقة لا ينبغي أن تُشكل أهمية كبيرة، وأن المبالغ الكبيرة التي تُصرف على الاستراتيجية سيبررها اكتساب عدد كبير من العملاء الإضافيِّين الذين تجلبهم هذه الاستراتيجية. قد تبدو كلتا الاستراتيجيتَين منطقيتَين، بيد أنهما مختلفتان جدًّا عن بعضهما البعض، وعلى العملاء أن يعرفوا على أيهما يَحصُلون. إذا اشتريت بذلة من ماركس آند سبنسر، فقد أستطيع أن أطلب تعديل السروال بعض الشيء، ولكن إذا طلبت إجراء الكثير من التعديلات، فسيطلبون منِّي بكل أدبٍ التوجُّه إلى خياط. والأمر نفسه ينطبق على مجال الفضاء الجوي، الذي يميل إلى تصنيع الطائرات بأعدادٍ كبيرة من خلال إنفاق المال على مشكلة مُتعلِّقة بالتصميم (مثل كيفية نقل عدة مئات من الأشخاص لعدة مئات من الأميال بأقل تكلفة للوقود). وهذا يَختلف تمامًا عن الأدوات الدقيقة، التي هي عبارة عن أدوات مُصمَّمة حسب الطلب لتلبية الاحتياجات الدقيقة لعدد صغير من العملاء الفرديِّين. مُصنِّعُو الطائرات

هم الثدييات الصيادة الضخمة في عالم الصناعة، بينما صنَّاع الأدوات الدقيقة بمثابة القوارض الصغيرة، الانتهازيِّين. ولا يستطيع أيٌّ منهما أن يظلَّ على قيد الحياة باتِّباع نفس النظام الغذائي الخاص بالآخر.

يُمكن ملاحظة تبايُنات مُماثلة في مختلف أنحاء العالم. كثيرًا ما عبَّر عمال الإغاثة والمسئولون الحكوميون في الكثير من الدول الفقيرة عن حالة ارتباك ويأس تجاه عجز المصارف المدعومة من الحكومة والخطط الائتمانية عن إزاحة المرابين التقليديين عن أماكنهم في الحياة القروية. بيد أن المرابين بمثابة قوارض صغيرة أيضًا؛ إذ يَستفيدون من الحصول على معلومات عن المُقترضين منهم بتفصيل أكثر مما يستطيع أي بنك، ويُعدِّلون استراتيجيتَهم، وشروطهم، وإمكانية إتاحة تمويلهم حسب احتياجات المُقترضين وظروفهم ونقاط ضعفهم. لدى البنوك الحديثة، بمكاتبها المُكيَّفة وسجلَّات الإقراض المُحَوسبة، مهارات جبارة؛ ولكنها بمثابة إحدى الثدييات الضخمة التي تشغلُ مكانةً بيئية مختلفة تمامًا. ولا يبدو أن أيًّا منهما على استعداد ليحلَّ محل الآخر مطلقًا.

أيضًا كشفت مُحادثاتي في أوكرانيا عن تشابهٍ مُدهِش بين عالَمَي السياسة والأعمال التجارية. تحت لواء الشيوعية، كانت الشركات الأوكرانية تُدار عبر شبكة خطوط استبدادية، تناسبَت مع أصولها السياسية القيصرية المُستبدة. ربما يكون المدير بذاته فردًا صالحًا أو فاسدًا، كادحًا أو مُلهمًا، ولكن ما كان يقوله (ولطالَما كان «رجلًا») كان قانونًا لشركته. على النقيض، الشركات في أمريكا أو أوروبا الغربية عبارة عن ائتلافات، نتاج لنظرية القرن الثامن عشر السياسية المُنادية بضوابط وتوازنات رقابية، والتي يرتكز عليها الدستور الأمريكي. وراء المخترع المُلهم يقف مُحاسِب يتساءل عما سيتكلَّفه المنتج، أو مدير تسويق يتساءل كيف سيَقتنِع أي شخص بشرائه، أو مدير شئون الموظفين يتساءل عن تأثيره على القوى العاملة. وهؤلاء بمثابة أصوات مُحبِطة يَسمعها المُفكر أو المخترع المبدع، وأحيانًا يكون من المُغري الاعتقاد بأن المجتمع الحديث سيكون أفضل حالًا بدونهم. قد ترى المُخترعين ورُوَّاد الأعمال كثيرًا على شاشات التليفزيون أو في أعمدة خطابات القراء في الصحف يتحسَّرُون على القيود الخادعة التي يضعها رجال المصارف والمحاسبون والبيروقراطيون والتي تعوقُهم عن المُضيِّ بإبداعهم إلى آفاقٍ مُلهمة حقًّا. وهم يستحقُّون نفس القدْر من التشكيك مثل الساسة الذين يتحسَّرُون على القيود التي يفرضها عليهم المُستشارون والبيروقراطيون والناخبون. ونظرة على الفوضى التي حدثَت داخل ذلك المصنع في مدينة كييف كافية لتبديد هذا الوهم.

لقد نتج كثير من أغرب إخفاقات الشركات في العصور الحديثة عن مُبدعين عظماء بدَّدوا جهودهم، وجزء من هذا يرجع إلى فشل آليات التقييد المعتادة للشركات الحديثة. وكما هي الحال مع القدرات الحسِّية الخاصة بالثدييات الضخمة والتي تُمكِّنها أن ترى أو تسمع أو تشمَّ الخطر قبل وصوله؛ ومن ثَمَّ ضبط الرغبة في التصرُّف بناءً على نزوات الشعور بالجوع أو الرغبة الجنسية، كذلك تُعتبر الضوابط والتوازنات الرقابية داخل المؤسَّسات الحديثة أدوات لاستشعار الكارثة قبل وقوعها؛ ومن ثَمَّ تقييد الرغبة في التصرف بناءً على نزوةٍ ما، حتى وإن كانت نزوة عظيمة وإبداعية. وعندما تبدأ الضوابط الداخلية للشركة في الفشل في أن تؤدي دورها، تكون أيامها معدودة بالتأكيد كحال تلك الثدييات الصيَّادة الضخمة التي تفقد حاسَّة الشم أو السمع. وكلما كان حجمها أكبر، كان نفاد الوقود اللازم لاحتياجاتها الأيضية اليومية أسرع.

ومن ثمَّ الإجابة عن السؤال الوارد في بداية هذا الفصل واضحة. أحيانًا تستطيع مجموعات من الغرباء أن تتعاون لأداء المهام الإنتاجية المعتادة للحياة الحديثة؛ ولكن لن تُهيمن المجموعات الكبيرة على المجموعات الصغيرة إلا حين يكون لديها استراتيجية أفضل تكيُّفًا مع بيئتها. فالقوة الغاشمة والطموح لا يَكفيان أبدًا. فقط حين تتطلَّب البيئة تعاونًا على نطاقٍ واسع، باستخدام مهاراتٍ يُمكن نقلها داخل المؤسَّسات من خلال التواصُل الشخصي على نحوٍ أكثر فعالية (و«بتكاليف تعاملات» أقل) من نقلها من خلال عمومية الأسواق وشبكات المعلومات، حينئذٍ ستتمتع المجموعات الكبيرة بميزة تصنيفية على المجموعات الصغيرة. وإلا ستسقط ضحية الشك المُتأصِّل بين الغرباء، والذي يرجع تاريخه إلى أصل نوعنا.

الشركات الحديثة ليست المؤسَّسات الوحيدة التي تُنسِّق تقسيم العمل خارج الأسواق. فالجمعيات الخيرية ومنظمات المافيا والهيئات الحكومية والكنائس والشبكات العرقية والجيوش جميعها تفعل شيئًا مُشابهًا تشابهًا واضحًا. كما رأينا في بداية هذا الفصل، الشركة الضخمة هي ابتكار حديث نسبيًّا، وقد حقَّقت نجاحًا لافتًا للنظر لا لشيء إلا لأنها أثبتت فعالية بالغة في ابتكار واستيعاب ونقل المعرفة والمهارة من شخصٍ لآخر. طيلة جانب كبير من التاريخ البشري منذ فجر الزراعة — أي تسعة آلاف وخمسمائة عام من العشرة آلاف عام الماضية تقريبًا — ظلَّ التحكُّم في المعرفة حقًّا مُقتصِرًا على الجنرالات والكهنة والحرفيِّين المَهَرة (في الآونة الأخيرة). وكما سنرى في الفصل الرابع عشر، كان تحرُّر المعرفة من قبضة سيطرة هذه المجموعات هو ما أتاح أن يتَّخذ تقسيم العمل هذا الشكل المُعقَّد والثري والخطير في العالم المعاصر.

الفصل الرابع عشر

المعرفة والرمزية

الآثار الرمزية الأولى

في وقتٍ مُتأخِّر من بعد ظهر أحد أيام الآحاد عام ١٩٩٤، قبل عيد ميلاد المسيح بأسبوع، وصل ثلاثة أصدقاء إلى نهاية رحلة استكشافية للكهوف، من رحلات وقت الأصيل، في آرديش بجنوب فرنسا. وفي تجويفٍ صغير بالصخر، موقع شهير لمُستكشِفي الكهوف والجوَّالة، عثروا بالصُّدفة على فتحةٍ كانت تقود إلى ممرٍّ يتَّسع إلى مكان فسيح وخالٍ. لعلهم كانوا بحاجة إلى معدات إضافية للمُواصَلة، الأمر الذي قد يعني التوقُّف والعودة إلى سيارتهم، إلا أن الليل كان قد خيم بالفعل وكانوا مُتعبين. وبمجرَّد أن عادُوا إلى السيارة، كادُوا أن يُقرِّروا عدم العودة مرةً أخرى؛ ولكنهم حين فعلوا، اكتشفوا مجموعةً من الممرات تربط بين تجاويف شاسعة؛ الموقع بأسره كان يمتدُّ على مساحة عدة مئات من الأمتار. اكتشفت واحدة من الثلاثة، وهي إليت برونيل، رسمةً صغيرة لحيوان ماموث بلون مغرة حمراء على قطعة حجرٍ مُتدلِّية. انتبهوا إثر هذا الاكتِشاف، وفتَّشوا الجدران واكتشَفُوا مئات الرسومات والمنحوتات الصخرية، التي كان بعضُها ذا حيوية وتعقيدات استثنائية. وعلى الرغم من أنهم لم يُدركُوا ذلك حينها، فإن أقدم هذه الرسومات يعود تاريخه إلى أكثر من ثلاثة آلاف سنة، مما يجعل عمرها ضعف عمر رسومات الكهف الشهيرة في كهف لاسكو. وفي ليلةٍ واحدة، وسَّعوا فَهمنا لأصل الثقافة الإنسانية عائدين بالزمن إلى آلافٍ عدة من السنين.

نال كهف شوفيه (الذي سُمِّي على اسم قائد البعثة الاستكشافية، جان-ماري شوفيه) شهرة عالَمية في الوقت الحالي وأصبح نقطةً مرجعية أساسية للراغبين في فَهم تطوُّر البشرية.[1] بيد أن الأمر المُدهش حقًّا بشأن رسومات كهف شوفيه ليس أنه يُفترَض أن

الأعمال الفنية اللافتة للنظر قد ابتُدِعَت قبل وقتٍ طويل؛ وإنما أنَّنا لم نَعثُر على المزيد منها. من الواضح أن أولئك الذين ابتكروا هذه الرسومات والمنحوتات كانوا كائناتٍ ذات خيالٍ ومهارة؛ إذ كان لديهم قدرة على التمثيل الرمزي وفضول تجاه عالَمهم، ولا يُوجَد دليل قاطع على تحلِّي أيٍّ من الشعوب الأوروبية المُبكِّرة بمثل هذه القدرات. عُثر على أدلَّة على تصنيع أدوات في مواقع أثرية قبل أكثر من مليون عام؛ ولكن إذا كانت الأدوات الحجرية مفيدة، فإنها كانت بعيدة كل البُعد عن عنصر الإبداع. وخلال مُعظَم تلك الفترة الممتدة على مدى مليون عام، أظهرت الأدوات الحجرية افتقارًا شديدًا للتنوُّع، أو القدرة على التكيُّف مع المواد المحلية، أو التطور عبر الزمن.[2] واصل البشر الأوائل التشظية والتكسير بنفس الطريقة التي اتبعها أسلافهم بالضبط، بدون تعلُّم عدا اكتساب نفس المهارة القديمة، وبدون تراكم لمعارف أو خبراتٍ جماعية. ولم يُبدِ البشر أي علامات على التجريب التدريجي مع الثقافة — مع الصور أو الرسومات أو مظاهر الزينة الشخصية — أو أي دليل على فضولٍ فطري أو ميتافيزيقي. وعندما ظهرت هذه الاهتمامات، يبدو أنها ظهرت على نحوٍ مُفاجِئ للغاية.

في الواقع، التفسير المُرجَّح لظهورها المفاجئ في أوروبا ليس أنها تطوَّرت فجأة. عوضًا عن ذلك، يكاد يكون من المؤكَّد أنها تطورت في مكانٍ آخر؛ ألا وهو أفريقيا؛ فمثل الكثير من المبدعين داخل أي مجتمع، كان الفنانون البارعون في كهف شوفيه على الأرجح مُهاجرين جددًا، على الأقل قياسًا بزمن التطوُّر.[3] قبل أكثر من أربعين ألف سنة مضت، نحتَ الأشخاص الذين عاشُوا في كهف إنكابون يا موتو، أو «كهف الشفق»، بالوادي المُتصدِّع الكبير في شرق أفريقيا، قشرَ بيض النعام وحوَّلُوه إلى خرَزٍ رقيق، ربما يكونون قد استخدموه في المقايضة مع الآخرين رمزًا للمعاملة التبادُلية بنفس الطريقة التي يتعامل بها رجال قبيلة كونج سان في صحراء كالاهاري في بوتسوانا في يومِنا هذا.[4] يعود عمر الأحجار المنحوتة عليها أشكال، المكتشَفة في كهف يُدعى بلومبوس بجنوب أفريقيا، إلى وقتٍ أبكر من ذلك؛ إلى سبعين ألف عامٍ مضَت أو أكثر، مما دفع بعض علماء الآثار إلى ادِّعاء أن القدرة على التصرف بسلوكٍ ثقافي حديث ربما تكون قد تطورت تدريجيًّا على مدى عشرات، وربما بضع مئات، الآلاف من السنين. ربما يكون الانقطاع المفاجئ في السجل الأثري راجعًا أكثر إلى مُصادَفات الحفظ والاكتشاف، وليس إلى أيِّ فجائيةٍ في التطوُّر الذي تُسجِّله.

هذا التفسير للأدلة مثار جدلٍ كبير، وبخاصةٍ لأنه لا يستطيع أحد أن يفعل أكثر من التخمين بشأن ما إذا كان يُحتمل أن هذا التطور الهائل في القدرات السلوكية البشرية

كان نتيجةَ تعديل بسيط نسبيًّا في البنية التشريحية الدقيقة للمخ البشري. لا تترك الأمخاخ حفريات؛ ولكن الجماجم فقط تفعل ذلك، ولم تختلف جماجم أوائل البشر المُعاصرين ثقافيًّا عن جماجم أسلافهم المباشِرين مُنعدمي الثقافة. ثمة جدال كثير أيضًا بين المتخصِّصين بشأن كيفية الوصف الدقيق للقدرات العقلية التي كانت لازمة للبشر لتطوير الثقافة بهذه الطريقة. على سبيل المثال، تذهب سوزان بلاكمور في كتابها «ماكينة الميم» إلى أنَّ كلَّ ما كان مطلوبًا كان القدرة على تقليد الآخرين، وهي قدرة تجعلنا مُختلفِين جدًّا عن الحيوانات الأخرى، وما إن تُكْتَسَب، تُطْلِق طوفانًا متواصلًا من التقليد قاد أفكارنا وتنظيماتنا إلى الاستقلال بنفسها. يذكر مايكل توماسيلو في كتابه «الأصول الثقافية للإدراك البشري» أنَّ القدرة على التقليد للدرجة التي نفعلها تتطلَّب في حدِّ ذاتها مهاراتٍ «أخرى»، وبخاصةٍ القدرة على تصور أنفسنا من وجهة نظر الآخرين.

إلا أنه لا يُوجَد خلاف على مدى ثورية هذا التطور؛ إذ مهَّد الطريق لمُستقبل الثقافة البشرية بأكمله. ولكي تفهم السبب، تخيَّل الأمرَ باعتباره دمْج عنصرين موجودين سلفًا في السلوك البشري؛ التمثيل الرمزي وابتكار آثار مادية.[5] وكل عنصر من هذين العنصرين كان في حدِّ ذاته مُدهشًا بما فيه الكفاية، إلا أنهما تمتَّعا بقدرةٍ مذهلة عند دمجهما. التمثيل الرمزي يعني استخدام رموزٍ للتواصُل، رموز من المُحتمَل أن تكون مرجعيتها عشوائية للعالم الخارجي؛ لكن معناها مُعتمِد على العُرف الاجتماعي ومدعوم به. يمكن للرموز التي يستخدمها الإنسان العاقل أن تستند، وكانت مُستندةً فعلًا، إلى تمثيلٍ تصويري؛ إلا أن قدرتها على إعادة الاندماج بطرُقٍ جديدة وغير مُتوقَّعة منحتها سلاسةً وقدرة على التعبير تفوق بكثيرٍ أيَّ محاوَلة تقليد ميكانيكية للطبيعة؛ تُصور إحدى الرسومات في كهف شوفيه كائنًا برأس وجذع ثور بيسون وأقدام بشرية. غيَّر التفكير الرمزي تغييرًا جذريًّا من قدرة البشر على توصيل معلومات خاصة بعالَمهم، مُتيحًا لهم تمثيل أحداث الماضي والمستقبل وكذلك أحداث الحاضر، وأحداث مُتخيلة وكذلك واقعية، وأفكار عامة وكذلك حالات عنيفة، وآمال ومخاوف وأحلام وكذلك صرخات وحاجات ملحة.

من شِبه المؤكَّد أن الرمزية بهذا المفهوم تسبق ظهور الإنسان العاقل بمدةٍ طويلة؛ فاللغة، على أيِّ حال، تستخدِم أصواتًا عشوائية للإشارة إلى الأشياء،[6] وتُشير الأدلة التشريحية إلى أنَّ أسلافنا المُحتمَلِين (مثل «الإنسان العامل (هومو إرجاستر)») وأبناء عمومتهم (مثل «الإنسان البدائي (نياندرتال)») حتمًا كانوا يتحدَّثون لغاتٍ خدمت أغراضًا اجتماعيةً مُعقدة.[7] كان من شأن هذه اللغات أن تشتمل على منظوماتٍ عشوائية

من الإشارات؛ فعندما أخبر رجل نياندرتال امرأته بأنه رأى حيواني ماموث، لا بدَّ أنه لم يُصدِر أصواتًا أشارت إلى المُثنَّى أو شبيهة بالماموث. لكن رمزية الرجل البدائي اختفت في الهواء بمجرد أن تلفَّظها؛ ولم تترك أية آثار مادية ولم تترك للأجيال اللاحقة سوى الذكرى شديدة التغيُّر التي يصعُب الاعتماد عليها. ما جعل الرمزية ثوريةً هو تجسيدها في قِطَعٍ أثريةٍ مادية، أغراض مُصنَّعة بإمكانها أن تصمد أكثر من السلوك الذي ابتكرها بل وتدوم أطول حتى من عُمر مُبتكرها. بالطبع، لم تكن هذه الأغراض مُستحدثة. فالأدوات الحجرية هي قِطَع أثرية؛ شديدة التعقيد، لدرجة أنها تتطلَّب اليوم تدريبًا طويلًا ودرجة عالية من المهارة لإعادة إنتاجها. بيد أن الأدوات الحجرية الخاصة بالإنسان في فترة ما قبل العصر الحديث لم تكن ذات مضمونٍ رمزي على الإطلاق. ما جعل الثورة الإدراكية التي نراها في كهف الشفق وكهف شوفيه مدهشة جدًّا هو أنها جمعت بين هاتين السِّمتَين. لأول مرة في قصة الإنسانية، ظهرت قِطَع أثرية مثَّلت أيضًا رموزًا. ولأول مرة، كان بمقدور الإنسان أن يترك لأحفاده أغراضًا ذات معنى، معنًى من شأنه أن يجعل أفكاره تعيش من بعده.

إنَّ القُدرة على التعلُّم ممن سبقونا هي ما تتمحور حوله قصة الإنسانية. أحيانًا يستخدم علماء الأنثروبولوجيا مصطلح «الثقافة» قاصدين أي نوع من السلوك الذي يُتَعَلَّم والذي يختلف من مجتمع لآخر بلا سبب غير الصدفة التاريخية. بهذا المعنى، تمتلك بعض الحيوانات الشبيهة بالبشر ثقافةً أيضًا؛ فعلى سبيل المثال، تَعَرَّف علماء الحيوان الذين يشتغلون على قرود الشمبانزي على بعض أنواع سلوك البحث عن الطعام الذي يختلف بين الجماعات بهذه الطريقة بالضبط.[8] ومع ذلك، فالثقافة، بمعنى كونها مُستودعًا جماعيًّا للأفكار التي يمكن استغلالها لمواجهة تحدياتٍ مختلفة في حياتنا، دون الاضطرار إلى تعلُّمها واستيعابها بصورة مُسبقة، تُعَد ظاهرة بشرية فريدة. كانت إحدى السِّمات التي ميَّزت الإنسان المعاصر من الناحية التشريحية عن أسلافه هو مدة حياة أطول كثيرًا، ويبدو مُرجحًا أن انقطاع الطمث لدى النساء تطوَّر في الوقت نفسه تقريبًا.[9] زاد كلا التطوُّرَين من احتمالية التقاء الأحفاد بأجدادهم وغيرهم من كبار السن الآخرين الذين لم ينشغلوا مباشرة بتنشئة أطفال مولودين لهم. بهذه الطريقة، بإمكان ذاكرة هؤلاء الكبار أن تقوم مقام مُستودَع للمعرفة لمساعدة القبيلة على مواجهة تحدياتٍ بيئة غير مُتوقَّعة. ولكن هذه الموسوعة الشفهية، في حدِّ ذاتها، كانت قصيرة الأجل وزائلة. تطلَّب الأمر أغراضًا رمزية لوضع الثقافة على أساسٍ أكثر استدامة.

تُوفِّر الأغراض الرمزية عدة مزايا كُبرى أكثر من الثقافة الشفهية المحضة. فهي عادةً ما تكون أكثر صمودًا من الأنسجة الدماغية. ويُمكن مشاركتها؛ فربما ينظُر كثيرون إلى صورةٍ أو يقرءون إهداءً (تحمل هذه بعض سمات ما يُطلِق عليه علماء الاقتصاد «السلع العامة»). ونتيجة لذلك، لدى أيِّ فرد القدرة على الوصول إلى مكتبة أفكار أكبر بكثير مما يمكنه تخزينه في دماغه. وفي النهاية، حقيقة أن الرموز يمكن إعادة دمجها بطرُق جديدة وغير متوقعة تُتيح لمُستخدميها التجريب والاختراع وتسجيل اختراعاتهم للمُستخدِمين المُستقبليين. وهذا «التدفق الإدراكي»، كما أطلق عليه عالم الآثار ستيفن ميثِن، ربما كان مسئولًا عن اختراع الزراعة، من خلال تمكين البشر من استحداث علاقةٍ جديدة مع الحيوانات والنباتات التي سبق لهم الخروج لاصطيادها. على أيِّ حال، من المدهش أنه بعد بضعة ملايين من السنين من التطوُّر البشري، لا بدَّ أن الزراعة اختُرِعَت على نحوٍ مُستقِل في سبعة أماكن مختلفة من العالَم على الأقل بعد مضي بضعة آلاف من السنين على ابتكار أول غرضٍ رمزي. على الرغم من وجود حُجَجٍ مقنعة بأن عوامل أخرى، مثل تغيُّر المناخ، شاركت في الأمر، فإن ثمة تغيُّراتٍ مناخية جذرية قبل ذلك لم تُحدِث تغييرًا جذريًّا جدًّا في السلوك البشري. لعله من قبيل الصُّدفة، ولكن من الأرجح أن اختراعًا واحدًا (الأغراض الرمزية) يسَّر ظهور اختراع آخر (الزراعة) بمجرد أن كانت الظروف الإيكولوجية مُواتية.

عندئذ، ولأول مرة في تاريخ التطوُّر البشري، أتاحت الأغراض الرمزية أن تُصبح المعرفة جماعيةً وكذلك تراكُمية. أعظم الاختراعات هي تلك التي تُسهِّل على الآخرين أن يَصيروا بدورهم مُبدِعين. إن اختراع الكتابة هو مثال آخر شِبه مؤكَّد على اختراعٍ مُستقل مُتعدِّد، اختراع حدث قبل خمسة آلاف سنة في خمسة أماكن مُتباعِدة جدًّا من العالم؛ وهي مصر وبلاد الرافدين والصين وباكستان وأمريكا الوسطى. وقد أتاحت مجموعة كبيرة من الاختراعات اللاحقة التي اعتمدت على الكتابة للتعبير والإعلان عنها بل وربما حتى إدراكها. يبدو اختراع يوهانس جوتنبرج للطباعة حوالي عام ١٤٥٠ أشبه بحدثٍ تكويني منفرد، مع أنه حدث في وقتٍ شهد تطوُّرات موازية (في كلٍّ من أوروبا والصين) تُوحي بأن الطباعة كانت ستُختَرَع قريبًا حتى لو لم يكن لجوتنبرج وجود مُطلقًا. كان تأثيرها استثنائيًّا، وليس فقط بسبب المنافع الفورية التي جلبتْها لأولئك القادرين حديثًا على امتلاك الكتب. كتبت المؤرِّخة إليزابيث آيزنشتاين: «في عام ١٤٨٣، جعلت مطبعة ريبولي برس تكلفة إعداد وطباعة ترجمة فيسينو لكتاب محاوَرات أفلاطون ثلاثة فلورينات لكل

كُتيب. ربما كان الناسخ سيجعل التكلفة فلورين واحدًا لكل كُتيب لنسْخ العمل نفسه. أنتجت مطبعة ريبولي برس ١٠٢٥ نسخة؛ بينما كان الناسخ سينتج نسخةً واحدة.» تراجعت تكلفة إنتاج الكُتب إلى حوالي واحد على ثلاثمائة مما كانت عليه قبل بضع سنوات مضت.[10]

من شأن بعض القرَّاء الجدد الكثيرين، الذين تيسَّر لهم الحصول على الكتب نتيجةً لذلك، أن يقرءوا من أجل مُتعتِهم وتعليمهم الخاص. ومن شأن غيرهم أن تُلهمَهم القراءة لمزيدٍ من الابتكار. على سبيل المثال، ونَستشهِد مُجددًا بما كتبته المُؤرِّخة إليزابيث آيزنشتاين، علماء الفلك كوبرنيكوس وتايكو براهي ويوهانس كيبلر «سنحت لهم فرصة مُعاينة مجموعة أكبر من السجلات واستخدام أدلة مرجعية أكثر من أيِّ عالم فلك قبلهم.» كان من شأن البعض الآخر مُجددًا أن يستخدم الاختراع وسيلةً لتأسيس أعمالٍ تجارية، مثل وليام كاكستون، الذي أسَّس أول مطبعةٍ في إنجلترا عام ١٤٧٦ (التي لم يطبع فيها الكتاب المقدس وحسب، وإنما أيضًا أول نُسخة شهيرة من «حكايات كانتربري» لتشوسر). حتى وإن كان الدافع الأصلي هو العمل التجاري لا المزيد من الاختراعات، فقد لعبت إسهامات كاكستون اللاحقة للتهجئة والتحرير دورًا كبيرًا في التوحيد المُتزايد للغة الإنجليزية.

في عصرنا الحالي، كان لحقيقة أن الأغراض الرمزية يُمكن أن تُضاعِف قوة فكرة واحدة لألف ضعف، أو مليون ضعف، نتائج مُدهِشة على المكافآت التي يَجنيها أولئك الذين لديهم أفكار يراها الآخرون مفيدة أو جذابة. بإمكان بعض الناس، مثل بيل جيتس، أن يصيروا مليارديرات لأن أفكارهم يُمكن نسخها؛ فالعبقرية عبارة عن ١٪ إلهام، و٩٩٪ تكرار. بالمثل، مع أنَّ الموسيقيين يَقلقُون من أثر النَّسخ على المكافآت على أعمالهم، لم يُصبح بعض الموسيقيين أثرياء للغاية إلا منذ أن صار نَسْخ العروض الموسيقية ممكنًا. قبل القرن العشرين، اعتمد الموسيقيُّون في مكافآتهم على جماهير عروضهم، وهو ما قيد عدد المعجبين القادرين على دفع ثمن تذكرة الحفلة بالعدد القادر على الجلوس في قاعة حفلات موسيقية واحدة. أُثري واحد أو اثنين من خلال الرعاية الملكية، مثل جان بابتيست لولي، الذي عمل لدى الملك لويس الرابع عشر، ملك فرنسا. وبالكاد استطاع آخرون من أصحاب الإبداعات العظيمة أن يعيشوا على الكفاف؛ فموتسارت مات فقيرًا. الآن صار الموسيقيون، من ذوي الموهِبة المتواضعة مقارنةً بموتسارت، من أصحاب الملايين، ويشتكون حين تُحَمَّل نُسَخٌ من أغانيهم مجانًا من على شبكة الإنترنت. في الواقع، ثمَّة أدلة قوية على أن الأفكار تغذِّي الطلب على المزيد من الأفكار الأخرى؛ وكما يدرك مدير أي موقع إلكتروني، لن

تجد أبدًا أُناسًا يدفعون اشتراكًا لمحتوًى إذا لم تُتِح لهم قدرًا من المحتوى المُثير مجانًا. لم يُفْقِر اختراع تسجيلات الفيديو أستديوهات هوليوود، وإنما أثراها بقدْرٍ هائل؛ حيث إنها تجني الآن من تأجير أقراص الدي في دي أكثر من مبيعات تذاكر السينما. وبالمثل، من غير المُرجَّح أن تُفْقِر تكنولوجيا النَّسْخ المتطورة صناعة الموسيقى في المستقبل المنظور.

ولكن ما ستفعلُه بالتأكيد هو أن تزيد على نحوٍ مُبهر الفجوة بين المكافآت التي يتمتَّع بها الأشخاص الذين تروق مواهبهم للكثيرين (أيًّا كانت الأسباب) والمكافآت التي يتمتع بها الأشخاص الذين تروق مواهبهم لقليلين نسبيًّا.[11] يصف عالم الاقتصاد روبرت فرانك العملية قائلًا:

> لقد تزايَدَ عدد الأسواق القائمة على مبدأ الفائز يربح كلَّ شيء، وجزء من السبب يعود إلى أن التكنولوجيا قد زادت نفوذ وانتشار الفنانين الأكثر موهبةً زيادة كبيرة. ففي مطلع القرن، عندما كانت ولاية أيوا وحدَها تملك أكثر من ١٣٠٠ دار أوبرا، كسب آلاف المُغنِّين من أصحاب أصوات التينور ما يكفي، عندما كان أشخاصٌ متواضعُون يُقدِّمُون للجمهور عروضًا مباشرة. الآن، مع أن مُعظَم الموسيقى التي نستمع إليها مُسجلة مُسبقًا، فإن أفضل مُغنِّي تينور في العالم يُمكن حرفيًّا أن يُوجَد في كل مكان على الفور. ونظرًا لأن تكلفة نسخ الأسطوانات الأصلية للوتشانو بافاروتي ليست أكثر من تكلفة نسخ أسطوانات مُغنِّي تينور أقل شهرة، فإن مُعظمنا يستمع الآن إلى بافاروتي. الملايين منَّا على استعداد لدفع مبلغٍ إضافي للاستماع إليه بدلًا من مُغنِّين آخرين أقل قليلًا موهبةً أو شهرةً؛ وهذا يفسر لماذا يجني بافاروتي عدة ملايين من الدولارات سنويًّا بينما يُكافح أغلب المُغنِّين التينور، الذين يتمتَّع كثيرون منهم بموهبة قريبة من موهبته، لكسب لُقمة العيش.[12]

ليست كل مكافآت الإبداع مكافآت مالية. يُصبح بعض الناس أقل ثراءً من نجوم الأوبرا ولكنَّهم، مع ذلك، يجتذبون احترام الآخرين وإعجابهم (الاحترام من ناحية كونه طريقة نُقدر بها أولئك الذين أسدَوا لنا خدمات نقدرها أكثر مما يَفعل السوق). ونظرًا لأن الطباعة زادت عدد الجمهور من قرَّاء الكتب (والأعمال الفنية القابلة للنسخ مثل النقوش) في القرون السابع عشر والثامن عشر والتاسع عشر، أصبح المزيد من الاهتمام مُرَكَّزًا على فكرة العبقرية الأدبية أو الفنية الفردية. فجودة الغرَض الرمزي أصبحت تفوق إجمالي

تصرُّفات الشخص الذي أنتجه. كان هذا مفهومًا، باعتبار أن الأول كان أطول عمرًا بكثيرٍ وكان له تأثير مباشر على الآخرين أكثر بكثيرٍ من الأخير. باستخدام نوع من المنطق العكسي، كادت فكرة أن الفنانين الفرديِّين ربما يعيشون حياةً فوضوية، ضبابية، مُفتقرة إلى الجمال، أن تُصبح هي المعيار الأساسي لمصداقيتهم الفنية، كما لو كانت دليلًا على كمال الغرض الفني الذي لا يُمكن أن يُولَد إلا في لحظة حاسمة من حياة الفرد. إنها ثمرة غير معتادة لفكرة الوصول إلى الغاية الروحية وهي الفكرة التي كان لها جذور مُتأصِّلة في العصور القديمة والوسطى وتَقضي بأن يصوغ الناس حياتهم بالكامل حول تمجيد الرب.

الثقة بين الأجيال

بفضل المعرفة الجماعية والتراكمية التي أتاحتها الأغراض الرمزية، يستطيع أفراد البشر أن يضطلعوا بتحدياتٍ لم يكن يتخيَّلُها أجدادنا من الصيادين وجامعي الثمار. كما رأينا في الفصول السابقة، زادت الإمكانيات المتاحة أمام البشرية زيادة هائلة بسبب تقسيم العمل. ولكن من شأن حتى فرد واحد معاصر ومُتعلِّم، يُحاول البقاء على قيد الحياة بدون مساعدة على جزيرة صحراوية، أن يُبليَ في بعض الجوانب أفضل بكثيرٍ من واحد من أجدادنا من الصيادين وجامعي الثمار. قد تنقُصه المعرفة الواسعة التي ربما يكون قد تعلَّمها الفرد في مجتمع الصيد وجمع الثمار من مُعاصِريه الأكبر سنًّا، وأحيانًا يثبت أن هذه المعرفة مهمة لبقائه على قيد الحياة. من المؤكد أن الصيد وجمع الثمار من المهام الصعبة جدًّا على المستوى المعرفي، وأصعب بكثيرٍ من العديد من المهن الصناعية الحديثة. قد يجد أيضًا أنه كان من الصعب جدًّا أن يتخلَّص من عادات الاعتماد على الآخرين من أجل توريد السِّلَع اللازمة لوجوده اليومي. ولكن ربما يكون لديه المعرفة التراكمية لأجيالٍ كثيرة لم تَعُد على قيد الحياة، انتقلت عبر الأغراض الرمزية للتبادُل الثقافي. فإذا تغلَّب على التحديات المبدئية، فمن شأنه أن يكون قادرًا على تجنُّب الكثير من البدايات الخاطئة، والتجارب المؤلمة والشِّراك المُهلكة التي نُصبَت لأجدادنا. وعلى النقيض من ذلك، لن يكون ما سيحتاج إليه الصائدون وجامعو الثمار الذين ظهروا فجأةً في الحياة المعاصرة للتعامُل مع تحدِّياتها هو مجرد القدرة على تقاسُم المهام بشكلٍ مُتقَن كما نفعل، وإنما سيَحتاجون أيضًا إلى الإرث الثقافي والفكري للأجيال التي سبقتْنا والذي يُحرِّرنا من الحاجة إلى إعادة ابتكار كل اختراع من جديد. بعبارةٍ أخرى، أتاحت الأغراض الرمزية تقسيم العمل تقسيمًا دقيقًا عبر الأجيال وليس فقط في نطاقها.

بطريقة مُماثلة لتقسيم العمل في نطاق الأجيال، بناءً على ذلك، استلزم استخدام الأغراض الرمزية أيضًا عنصر الثقة؛ الثقة بالغرباء الذين سيُفسِّرُون اتصالاتنا في المُستقبل. رأينا في فصولٍ سابقة أن الثقة في المجتمعات الحديثة لم تَعُد مسألةً نفسيةً فردية، لشعورك حيال فردٍ مُعين. على نحوٍ أكثر تعمقًا، يتعلَّق الأمر بمجموعة المؤسسات الاجتماعية التي تجعلُ من المنطقي الثقة في شخصٍ ما بالقدر الكافي للتبادل معه؛ بصرف النظر عن شعورك الشخصي تجاهَه. وهذه المؤسسات تشمل القانون، وآليات إنفاذ القانون، ومجموعة كاملة من العادات المتَّبعة؛ عادات غير رسمية وبواعث، أعطتنا، مُجتمعةً، سببًا لتوقُّع السلوك الجدير بالثقة من الآخرين بمُستوًى مقبول من الثقة. تُشكِّل هذه العوامل ما يُمكننا أن نُطلِق عليه نظام حقوق الملكية في المجتمع؛ لدرجة أنها تؤثر على درجة الثقة التي قد تكون لدى شخصٍ في الوعود التعاقُدية التي يقطعها الآخرون على أنفسهم. على نحوٍ مُماثل، تخضع مُمارسة التواصُل الرمزي لحقوق الملكية. استخدام هذا المصطلح يبدو أقلَّ غرابةً بمجرد أن نفكر مليًّا في أنَّ الهدف وراء هذه الحقوق هو تعزيز ثقتنا في أولئك الذين سيُفسِّرُون اتصالاتنا. ونظرًا لأن الثقة ذات أهميةٍ لنا بطرُق متنوعة، وستؤثر على الاتصال الرمزي الذي نحن عازمون على القيام به. وعندما نُمعِن النظر أكثر، نرى أن حقوق الملكية تتمتَّع في سياق الاتصال الرمزي بعددٍ من السِّمات التي تجعلها أكثر تعقيدًا من حقوق الملكية في سياق الأشياء المادية المعتادة.

لنأخذ مثالًا بسيطًا. قال رالف والدو إيمرسون أنك إذا صمَّمت مَصيدة فئران أفضل، سيشقُّ العالم طريقَه إلى بابك، حتى وإن كان منزلك في وسط الغابة. لنفترض أنني فعلتُ ذلك، ولكن مصيدة الفئران خاصتي لم تكن عبارة عن ماكينة مُطوَّرة لا بدَّ أن أصنعها من أجلك، وإنما فكرة بسيطة يُمكنُكَ أن تُنفِّذَها بنفسك بتكلفةٍ أقل بكثيرٍ من إجمالي الفائدة العائدة عليك. ربما يكون من المنطقِي أن أعتقد أنه، نظرًا لأن فكرتي تنفعُك، ينبغي أن أحصل على نسبة من تلك الفائدة. بالتأكيد، ربما كان الحافز وراء الأيام التي ربما أكون قد أمضيتُها في ابتكار مصيدة الفئران الأفضل هو تحديدًا تصوُّري للعالَم يشقُّ طريقه إلى باب بيتي؛ وبالمقارنة بهذا الحافز، قد تكون مشاكلي مع الفئران حافزًا ضئيلًا. ما الذي يُمكنني فِعله كي أضمن أنك ستُعطيني جزءًا من الفائدة التي ستحصل عليها من اختراعي؟

من الناحية النظرية، ربما يُمكنُني أن أبيع لك الفكرة فحسب. ولكن ذلك الاقتراح أكثر تعقيدًا ممَّا يبدو؛ إذ كيف يتسنَّى لي أن أصف لك الفكرة بدقَّة كافية لتعرف ما إذا كانت تستحق الشراء، دون أن أكشف لك عن الفكرة مجانًا؟ أقر النظام العام لحقوق

الملكية الفكرية بهذه المشكلة، مُتمثلًا في قوانين براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف والعلامات التجارية. الفلسفة الأساسية بسيطة؛ قد أتوخَّى الحذَر في وصف فكرتي الخاصة بمصيدة الفئران لك، لأنك قد تُعلِن بعد ذلك أنها لا تستحق الشراء، بينما تستعين بها سرًّا في الوقت نفسه. ولكن لنفترِض أن بوسعي أن أصفَها لطرفٍ ثالث موثوق به، من شأنه أن يضمن أنَّ فكرتي ليست تافهة، وأنها حقًّا فكرتي أنا، وسيُوقِّع عليك بعض العقوبات إذا استغللتَ الفكرة دون أن تدفع لي مُقابلَها. ربما أكون على استعداد للوثوق في طرفٍ ثالث حتى وإن كان لديَّ شكوك بخصوص الوثوق بك. مكتب تسجيل براءات الاختراع هو ذلك الطرف الثالث؛ فهو يُؤدِّي دورَ الوسيط بين أصحاب الأفكار والراغبين في استغلال أفكار الآخرين.

لنفترض أنني نجحتُ في تسجيل براءة اختراع فكرتي؛ بحيثُ لا يستطيع الآخرون نسخها؛ عندئذٍ يجب عليهم شراء مصيدة الفئران التي ابتكرتها والتي تُجسِّد فكرتي. العالم يشق طريقه إلى بابي وها قد صرتُ ثريًّا للغاية. ولكن لعلِّي أُقرِّر فرضَ سعرٍ مُرتفِع يجعلني أحتكر الفائدة بينما أمنع المُنتَج عن الكثير من المُشترين المُحتملين الذين بإمكانهم تحمُّل تكلفة إنتاج المزيد من مصائد الفئران. بدلًا من ذلك، مع أن فكرتي ربما كانت عبقرية، قد لا أكون بارعًا في تحويلها إلى مُنتَجٍ يؤدِّي وظيفته. قد تفشل فكرة مصيدة الفئران في الغالب الأعم لو لم أَبِع حقوقَ تصنيعها إلى شخصٍ آخر. ثمة احتمال ثالث هو أن مصيدة الفئران خاصتي تعمل على نحوٍ جيد، لكن أقل بكثيرٍ مما لو طوَّر أحدُهم الفكرة بإضافة تطويرٍ ثوري حقًّا من عنده. في كل حالة من هذه الحالات، تلقيتُ مكافأةً سخية من حقوق الملكية على اختراعي، ولكن هذا في مقابل التزامٍ بنقْل فكرتي إلى الآخرين. هل هذا مُهم، أم أنه الثمن الضروري الذي يجب على المجتمع دفعه لإرساء النظام القائم على الثقة في تطوير الأفكار؟

حتى عهدٍ قريب، كان من شأن أغلب علماء الاقتصاد والمُحامين أن يُقدِّموا إجابة بسيطة إلى حدٍّ ما عن هذا السؤال. حقوق الاحتكار على الأفكار هي بالتأكيد تكلفة؛ ولكنها تكلفة ضرورية، لتحفيز الناس على إنتاج الأفكار في المقام الأول. على أيِّ حال، مُعظَم الاختراعات تتطلَّب استثمارًا كبيرًا للوقت والموارد؛ وأغلبها لم يخطُر على بال المخترع بالصدفة، كما حدث (ربما) مع فكرة مصيدة الفئران خاصتي. بدون وجود إمكانية حقوق الاحتكار، من شأن الناس أن يُحجِمُوا عن محاولة الابتكار ومن شأنهم، بدلًا من ذلك، أن يقوموا بأشياء أقل فائدة. ولكن نظرًا لأنها تحديدًا تَكلِفة؛ فمنظومة حقوق

براءات الاختراع مُقيَّدة بوقت؛ فعادةً ما تُمنَح براءات الاختراع لمدة عشرين عامًا، لا أكثر من ذلك. علاوة على ذلك، تكاليف سُلطتي الاحتكارية تشمل فقط عدد مصائد الفئران التي أرفُضُ تصنيعها من أجل الحفاظ على السعر مُرتفعًا بتقييد التوريد. لا يُوجَد سبب للخوف من تمسُّكي بفكرتي حين يكون من الأفضل أن أبيعها لشخصٍ آخر بإمكانه إما تصنيعها أو تطويرها على نحوٍ أفضل مما بوسعي. أستطيع منح ترخيص براءة اختراعي إلى مُستخدِم آخر. وإذا كان لدى المستخدم الآخر استخدام أفضل مما لديَّ، سأمنحُه ترخيص براءة الاختراع، ما دام هذا المستخدم الآخر سيكون قادرًا على أن يدفع لي مبلغًا أكبر مما كنتُ سأجنيه من احتكار الفكرة لنفسي. والحُجة في هذا السياق هي أن ثمة مصلحة مؤكَّدة لي من تطوير أفكار أفضل، ورُؤًى أفضل من تلك الخاصة بي. فهذه الأفكار الأفضل لا تَتنافس مع أفكاري، وإنما تُعزِّزها وتجعلها ذات قيمةٍ أكبر. إذا كنتُ أعرف ما في صالحي، فسأُشجِّع تطويرها.

وبالتأكيد، الجدل مُستمر. ولكن أقل ما يمكن قوله إن الأدلة المُستقاة من التاريخ تتَّسم بالغموض بشأن هذه النقطة؛ لأن مخترعين كثيرين سعَوا إلى الحدِّ من التوسع في تطوير أفكارهم. لقد تطلَّب الأمر حتى انتهاء براءة اختراع ريتشارد آركرايت للإطار المائي لكي يشرع مُخترعون آخرون في العمل على تطويره ودمجه في اختراعاتٍ ذات صلة؛ وكان لا بدَّ لأهم التطويرات التي أُدخلت على اختراع جيمس وات للمحرك البخاري أن تَنتظِرَ حتى انتهاء مدة براءات اختراعه.[13] ولم يُبدِ أيٌّ من هذَين العالِمَين العظيمين اهتمامًا كبيرًا بالسماح للآخرين بتطوير أعمالهم؛ حتى عندما كان هؤلاء الآخرون على استعدادٍ لدفع مقابل القيام بذلك. وفيما مضى، بذلت الكنيسة الرومانية الكاثوليكية جهودًا جبارة للحدِّ من توزيع الكتب المطبوعة، وبخاصة من خلال «دليل الكتب المُحرَّمة». وفي النهاية، باءت هذه الجهود بالفشل الذريع؛ لأنها تسببت في هروب المُفكرين وأفكارهم إلى الدول البروتستانتية. على حدِّ قول المؤرِّخة إليزابيث آيزنشتاين: «غيَّر تدفُّق اللاجئين لأسباب دينية على جنيف في عهد كالفن في خمسينيات القرن السادس عشر من البِنية المِهَنية للمدينة تغييرًا جذريًّا. وقفز عدد المطابع وبائعي الكتب من رقمٍ يَتراوح بين ثلاثة وستة إلى ثلاثمائة أو أكثر ... وحقَّقت جنيف مكاسبَ على حساب فرنسا.»

وفي الآونة الأخيرة، زعمت حكومة الولايات المتحدة، وأيَّدت المحاكم الأمريكية، أن شركة مايكروسوفت كانت قد سعت إلى حجب تطوير برنامج مُتصفِّح الإنترنت نتسكيب نافيجاتور، رغم حقيقة أن هذا البرنامج من شأنه نظريًّا فقط أن يُعزِّز قيمة نظام تشغيل

ويندوز الذي كان مُضافًا إليه باعتباره تطبيقًا. مما لا شكَّ فيه أن التطوير النشيط في صناعة البرمجيات في السنوات الأخيرة هو خير دليل (كما ذكر عالِما الاقتصاد آدم جافي وجوش ليرنر)[14] على أن حقوق الملكية وحقوق النشر والتأليف يُمكن أحيانًا أن تعوق الابتكار بدلًا من أن تُشجعه. ولا تلعب براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف إلا دورًا صغيرًا في صناعة البرمجيات؛ فبمجرَّد أن يظهر ابتكارٌ مُهمٌّ، يبدأ المبتكرون الآخرون في العمل على تحسينه، بدلًا من الانتظار عشرين عامًا حتى تنتهيَ فترة براءة الاختراع. تحدُث أمور مُشابهة في صناعات أخرى، مثل الخدمات المالية؛ حيث يكون الابتكار نشطًا ومُستمرًّا مع أن حقوق الملكية الفكرية لا تلعب دورًا من الناحية العملية. على النقيض، في صناعة المُستحضرات الدوائية، تلعب الحماية التي تُقدِّمها براءة الاختراع دورًا مهمًّا، ويبدو بالفعل أن مدى الابتكار يتناسب مع قوة الحماية التي تُقدمها منظومة براءة الاختراع.[15] في القرن التاسع عشر، كانت الابتكارات نشطة في بعض الصناعات مثل المنسوجات وتجهيز الأغذية حتى بدون مساعدة براءات الاختراع، بينما في صناعات أخرى (مثل الماكينات الزراعية وماكينات التصنيع) يبدو أن مدى الابتكار كان مُعتمدًا بدرجة كبيرة على قوة حماية براءة الاختراع في الدولة المعنية.[16] لم يكن الأمر مُتعلقًا بمدى تطور الابتكارات؛ إذ كان الابتكار في المعدات العِلمية بحاجة إلى القليل من العون من جانب براءات الاختراع. كان ولا يزال من الصعب جدًّا فهم الأسباب وراء اعتبار براءات الاختراع ذات أهمية لبعض الأنشطة وعديمة الأهمية للبعض الآخر.

على الرغم أنه لأول وهلةٍ قد يبدو غريبًا أن يسعى أصحاب الأفكار الجديدة إلى إعاقة أفكار الآخرين التي يبدو أنها تُعزِّز أفكارهم، فقد تكون الكنيسة الكاثوليكية (مثل جيمس وات، وريتشارد آركرايت، وربما شركة مايكروسوفت، لو أن شكوك الحكومة الأمريكية كانت في محلها) قد أدركت مصالحها على المدى الطويل على نحوٍ أفضل ممَّا تَنسبه إليها الحجة التقليدية. إنَّ الأفكار المَبنية على أفكاري وتعززها اليوم ربما تعود لتطعن فيها غدًا؛ وتلك ليست مجرد حادثة مؤسِفة ولكنها متأصلة في طبيعة التواصُل الرمزي، الذي يتَّسم بالمرونة وإمكانية دمج الرموز بطرُق جديدة وغير متوقعة. أدركت الكنيسة الكاثوليكية تمام الإدراك أن الانتشار الواسع لقراءة الأعمال الأرثوذكسية من شأنه أن يُوجِد مجموعة من الأطراف الخارجية المُثقفة التي من خلالها قد تعود الهرطقة ذات يوم بقوةٍ لتطعن في الأفكار التي كانت قد تربَّت عليها في البداية. ربما تكون مايكروسوفت قد خشيت من أنه حتى إن عزَّز برنامج متصفح الإنترنت نتسكيب قيمة نظام تشغيل

ويندوز اليوم، فقد يتطوَّر إلى نظامٍ بديل لويندوز في المستقبل. بالفعل، طرح عددٌ من العلماء مؤخرًا تفسيرات للرغبة المُحيرة من قِبَل بعض الشركات في حجب التطويرات المُكمِّلة لمنتجاتها القائمة على أساس الخوف من أن هذه التطويرات سوف تُقدِّم نقطة انطلاقٍ للمخترعين المُستقبليين للطعن في تلك المنتجات ذاتها.[17] أساس هذا الخوف هو إعادة التركيب الرمزي.

لنفترض أنني أحتكر تصنيع مُنتج ما ذي مُستوًى منخفِض من التعقيد الرمزي؛ كسِنْدانٍ، مثلًا، أو خطوط سكك حديدية؛ عندئذٍ سيكون أي شيء يُحسِّن من جودة البضائع الأخرى المُكملة لمُنتَجي الاحتكاري — حدوات الأحصنة وخدمات السكك الحديدية، على الترتيب — بمثابة خبر سعيد لي؛ لأنه سيزيد من رغبة الناس في شراء سنداني (أو خطوط السكك الحديدية). ربما حتى يكون لي مصلحة في تشجيع مُبتكِري أنواع جديدة من حدوات الأحصنة (أو مطوِّري أنواع مبتكَرة من خدمات السكك الحديدية). لعلِّي أتيح لهم الوصول مجَّانًا إلى مُنتَجي الاحتكاري أثناء عملهم على اختراعاتهم. وبالمثل، إذا كنت أحتكر إنتاج الكهرباء، فستُسعدني رؤية المخترعين يُطوِّرُون ثلاجات وغسالات كهربائية، بل قد أمنحهم كهرباء رخيصة لأساعدهم على فعل ذلك؛ فأي اختراعٍ جديد يَستهلِكُ الكثير من الكهرباء سيزيد من الطلب على الكهرباء المملوكة لي. في كل حالةٍ من هذه الحالات، انخفاض مستوى التعقيد الرمزي لمُنتَجي يجعل من المُستبعد جدًّا أن يرتدَّ مثل هذا الكرم بالضرَر عليَّ، بأن يتيح المجال أمام سندانات بديلة، أو بدائل لخطوط السكك الحديدية، أو ثلاجات تُولِّد طاقتها الكهربائية. ولكن حينما يكون المُحتوى الرمزي لمُنتَجي مُرتفعًا، فذلك بالضبط ما أخشاه؛ أن تكون إمكانيات إعادة التركيب الرمزي ثرية جدًّا. ربما تُولِّد أفكاري أفكارًا أخرى تتعارض مع الأفكار الأصلية.

تستطيع قدرة المخ البَشري على الترقيع الرمزي إعادة ترجمة الأفكار بمجموعة طرُق مدهشة وأحيانًا مُرعبة. فالمُهندسُون يرون الطائرات انتصارًا للتنسيق التكنولوجي وانطلاقة للروح الإنسانية؛ بينما يراها علماء التحليل النفسي قضيبًا ذكوريًّا تخيُّليًّا. ورآها بعض الشعراء والشعوب المنعزلة من عصر ما قبل الصناعة طيورًا ضخمة، بينما ينظر واضعو استراتيجيات الحرب اليابانيين والأصوليُّون الإسلاميون المعاصرون إلى نفس الكتل المعدنية على أنها قنابل. إنَّ قدرة الذهن البشري على إبداع الشعر هي أيضًا التي جعلته بارعًا جدًّا في نصْب كمين.

المبدعون بحُكم طبيعتهم هم أولئك الأشخاص الذين لم يُثنِهم شيءٌ عن التعبير عن أفكارهم في شكل أغراضٍ رمزية. فعندما رسم رسَّامو الكهوف الأوائل أشكالًا باستخدام

النيران على جدران كهوف شوفيه أو ألتاميرا أو لاسكو، هل كانوا يخشون أن يأتي أعداؤهم يومًا ويستدلوا بها على مقرِّهم ويتعقَّبُوهم ويقتلوا الرسَّامين أو أحفادهم؟ وعندما استخدم المُحاربون العجلات لأول مرة لبناء عرباتٍ تجرُّها الخيول، هل أثنَتْهم فكرة أن أعداءهم سرعان ما سيُقلِّدُون اختراعهم ويأتون في عرباتهم مُتوعِّدين إياهم؟ وعندما طوَّرت وزارة الدفاع الأمريكية البريد الإلكتروني لأول مرة، هل تنبَّأت أنه ذات يوم سيَستخدم الإرهابيون الذين يُخطِّطُون للهجوم على الولايات المتحدة هذه التكنولوجيا لتنسيق خططهم؟ والدليل على الإبداع الناجح موجود حولنا في كل مكان، وربما يبدو بناءً على هذا الدليل أن مشكلة الثقة بين الأجيال قد حُلَّت، في هذا الصدد على الأقل، حيث صار الابتكار سريع الوتيرة، وآخذًا في التسارُع، في القرون الأخيرة. لكن إذا ركَّزنا حصريًّا على هذه الحقيقة، فربما نغفل عن الحقيقة الأكثر دقة؛ وهي أنَّ المُبتكرين عادةً ما سَعَوا إلى الحدِّ من انتشار أفكارهم الخاصة. إن سرعة حدوث الابتكار ستلعب دورًا محوريًّا في قدرة البشرية في القرن القادم على حلِّ المشكلات التي لا تقف ساكنة، مشكلات مثل الفقر والمرض والإرهاب. لذلك، يُصبِحُ من الضروري أن نسأل: إلى أي مدًى تُجيد أنظمة حقوق الملكية الفكرية التعامل مع مشكلة الثقة بين الأجيال؟ هل تفعل ما يكفي لإتاحة المعرفة التي يملكها كل جيل من أجيال الإنسانية للأجيال التالية؟

حماية الأشياء أم حماية الأفكار؟

إحدى طرُق التفاعل مع الدليل القائل بأن المبدعين عادةً يمنعون انتشار أفكارهم هو الطعن في فكرة أنه ينبغي حماية حقوق المِلكية الفكرية. قدم عالِما الاقتصاد ميشيل بولدرين وديفيد ليفين اقتراحًا جذريًّا بأنه ينبغي للمجتمع ألا يَعترِف بحقوق الملكية الفكرية لأفكارٍ كهذه على الإطلاق.[18] واقترحا أن حقوق الملكية الفكرية ينبغي أن تنتمي إلى عالم الأشياء القابلة للتبادل — والكثير منها بالطبع يُجسِّد أفكارًا. كلما كانت الفكرة المتجسدة في شيء ما قوية، صارت أقيَمَ للنَّسخ مُستقبلًا، ولكن ذلك في صالح الشخص المالك للشيء، لا الإضرار به. على سبيل المثال، كلما زاد عدد الأشخاص الذين سيَرغبُون في نهاية الأمر في الاستماع إلى نُسَخ من أسطوانتي الجديدة، زاد السعر الذي يُمكنني الحصول عليه من أول مُشترٍ، الذي سيَتمتَّع حينئذٍ بحق نَسخِ (وبيع) أي عدد يرغب به من النسخ.

في الواقع، ليس من الصعب إبراز أنه حتى في عالَمٍ ليس فيه أي حقوق ملكية فكرية على الإطلاق، ولا يحمي القانون سوى ملكية الممتلكات المادية، ربما يكون في مقدور المُبتكرين الحصول على المكافآت الكاملة على إبداعهم. ولكن حدوث هذا يستلزم بعض الظروف الخاصة جدًّا. تخيَّل أنني اكتشفتُ عقارًا جديدًا له بعض الخصائص الاستثنائية. فهو يعكس عملية الشيخوخة، ويُحوِّل الضفدع إلى أمير، ويَشفي من السرطان، ويفعل الأمور الثلاثة جميعها.[19] لن يُقدِّر الجميع هذه الخصائص بنفس القدر، إلا أن العقار — مع ذلك — قَيِّم جدًّا بالفعل. والآن، تخيَّل أن جميع المُستهلكين المُحتمَلين يَصطفُّون في ترتيبٍ يعكس مدى تقديرهم للعقار. إلى اليسار تقف الضفادع المُسنَّة المُصابة بالسرطان، وإلى أقصى اليمين يقف الأمراء الشباب الأصحاء. الشخص الذي يقف في أقصى اليمين هو شخص يُقدِّر العقار بقيمةٍ أعلى بقدرٍ ضئيل فقط من تكلفة إنتاجه وعليه فلن يدفع أكثر من هذه التكلفة. وعلى يساره يقِف شخص يُقدِّره أكثر قليلًا. كم سيدفع؟ سيدفع المبلغ الذي يرى أن العقار يستحقُّه، بالإضافة إلى ما يستطيع الحصول عليه من إعادة بيعه لآخر شخصٍ يقف في الصف. والشخص الواقف إلى «جواره» سيدفع هو الآخر الثمن الذي يرى أنه يستحقه، بالإضافة إلى ما قد يحصل عليه من إعادة بيعِه إلى الشخص الواقف على يمينه. بإضافة مَن هم على طول الصف، يُمكنُنا أن نرى أنه ينبغي أن يكون أول بائع على استعدادٍ لدفع مبلغ يُوازي إجمالي جميع القِيَم التي يربطها المُشترون الواقفون في الصف بالحصول على العقار. بعبارةٍ أخرى، ببساطة عن طريق احترام حقوق الملكية المتمثلة في الشيء المادي «دون حماية حقوق الملكية الفكرية المتمثِّلة في الفكرة بشكلٍ مُنفصِل»، سيكون من الممكن مكافأة المُبتكرين بالقيمة الكاملة لما ابتكرُوه.

مثل نظرية كوس، التي عرضناها في الفصل الحادي عشر، هذه الحُجة تُمثل بالطبع ضربًا من الخيال وليس اقتراحًا واقعيًّا (في الواقع، الحجة في الحقيقة مجرَّد مثال على نظرية كوس في صورةٍ أخرى). ولكنه خيال مُفيد؛ لأنه يُساعد على جذب الانتباه إلى عوائق مُعينة تضعها الحياة الواقعية في طريق المُبدعين. أحد الأسباب وراء أن هذا النوع من الصفقات المتسلسلة لا يمكن أن ينجح على أرض الواقع هو أنني حين أخترع عقاري، ربما أواجه صعوبة في معرفة الأشخاص الذين يُقدِّرون العقار بالقدر الأكبر (فالناس لا يصطفُّون في صفوفٍ مُرتبة بدقة وفقًا لاحتياجهم للعقار).[20] ثمة سبب آخر هو أنه حتى لو كان في مقدوري تنظيم مزاد لمعرفة من يُقدِّر العقار بالقدر الأكبر، فسيستلزم الأمر مزادًا منفصلًا لنقل كل وحدةٍ من العقار إلى المشتري التالي الواقف في الصف الخيالي،

وعندما تكون كل هذه المزادات قد انعقدت، فإنه حتى الأمير الشاب المتمتِّع بالصحة سيكون قد مات بالسرطان أو بالشيخوخة أو بمرض جنون الضفدع. ثمة مشكلة ثالثة هي أن المُشترين في كل مزاد ربما لن يعرفوا مبلغ المزايدة إلا بعد أن يكونوا قد عرفُوا ما يكفي عن خصائص العقار حتى يتسنَّى لهم عمل نُسخةٍ مُقرصنة منه بأنفسهم. المشكلة الرابعة هي أن بعض المُشترين في المزاد قد يُثنيهم أمل الانتظار حتى يَنخفِض سعر العقار في مزادٍ لاحق عن طرح القيمة الحقيقية للعقار. إيجازًا، من المُستبعد أن يستطيع المبتكرون، دون قدْر من الحماية للأفكار على الأقل، أن يأمُلوا بصورةٍ واقعية في الحصول على القيمة الكاملة لابتكاراتهم من جميع المُستخدِمين. ذلك هو الفهم الذي على أساسه تَرتكز منظومة الملكية الفكرية المعيبة باعتراف الجميع.

مع ذلك، وحتى مع وجود هذه العوائق؛ فحقيقة الأمر أنه كلما كان عقاري أسهل في التقليد (ومن ثَمَّ زاد عدد المرضى الذين بإمكانهم الاستفادة من تناوله)، كانت، من الناحية النظرية، المكافآت التي من المُفترَض أن أجنيَها بفضل اختراعه أكبر. هذا درسٌ ينبغي أن يوضع في الاعتبار عندما تشتكي الشركات من أنها غير قادِرة على تطبيق حقوق براءات الاختراع في بعض البلدان النامية. إذ تزيد إمكانية التصدير إلى البلدان النامية في حدِّ ذاتها، بأي حالٍ من الأحوال، من المكافآت التي ستُجنى من بيع منتجاتها؛ ومن ثمَّ يستفيد المبتكرون من زيادة حجم التجارة، حتى وإن لم تكن دومًا بنفس القدر الذي يرون أنهم يستحقونه. أسهمت سهولة الاتصال بجميع أنحاء العالم بالفعل بالكثير فيما يخصُّ زيادة مكافآت الابتكار. ومثلما تُسهِّل أطباق الأقمار الصناعية من الانتشار الدولي للعلامات التجارية المُعترَف بها عالميًّا، زادت التليفونات والفاكسات ورسائل البريد الإلكتروني وشبكة الإنترنت من السهولة التي يُمكن أن تنتشِر بها المنتجات والعمليات والأساليب التجارية عبر الحدود القومية. آثار هذا الأمر ليست جميعها إيجابية، إلا أن مُجمَل العوائد لكلٍّ من الابتكار وتعديل ابتكارات الآخرين من المُرجَّح أن يزداد.

لذا، فالوجه الأمثل لفهم الملكية الفكرية هو أنها منظومة — مزْج لمجموعةٍ من القوانين الرسمية، مثل قوانين براءات الاختراع وحقوق النشر والتأليف، مع مجموعة من الأعراف الاجتماعية، كتلك الضابطة للاستشهادات العلمية — تُحاول زيادة ثِقتنا في استعداد الآخَرين لمكافأتنا نظير أفكارنا القيِّمة. إنَّ من شأن ضمان ملكيتِنا الكاملة وغير المشروطة لأفكارنا أن يكون طريقةً مُتطرِّفة جدًّا لفعل هذا، بناءً على أننا ربما لا نفعل سوى القليل جدًّا لنشر الأفكار إلى الآخرين. ومن شأن حِرماننا من أي ملكيةٍ لأفكارنا

أن يكون أيضًا طريقةً متطرِّفة جدًّا؛ فمن شأنه أن يُشجِّع انتشار تلك الأفكار إذا اخترنا تطويرها، ولكن من شأنه أن يجعلنا مُتردِّدين حيال تطويرها في الأصل. (تخيَّل لو أن محتويات مُذكرتك الشخصية وكاميرتك الرقمية تُنشَر على الفور على موقعٍ إلكتروني متاح للجميع بمجرد أن تكتبها أو تلتقطها؛ ألن تكون أكثر حذرًا بشأن ما تكتبه أو تُصوِّره؟) سيكون التوازن الذي نُحقِّقه بين الطريقتَين معيبًا دائمًا، وسينجح على نحوٍ أفضل في ظل بعض الظروف مقارنةً بغيرها، وسيتعيَّن تطويره على أي حالٍ مع مرور الوقت. ولكن حين نُفكِّر في الطريقة الصحيحة لتحقيق ذلك التوازن، علينا أن نتذكَّر أن غايتها ليست الثقة وحسب؛ وإنما أيضًا عدد المنظومات الاجتماعية الأخرى التي تكون تلك الثقة ضمن عواقبها المقصودة أو غير المقصودة. كذلك فإن الكثير من المنظومات الأخرى في حياتنا الاجتماعية الحديثة بحاجةٍ أيضًا إلى اعتبارها وسائل لنشر الأفكار.

الأفكار وتشكيل المنظومات الحديثة

في الواقع، لم يكن ما اقترحه بولدرين وليفين — حماية الأشياء، لا الأفكار — بأكثر ممَّا فعله، ولا يزال يفعله، مُبتكرُون كثيرون بصفةٍ غير رسمية على مدار قرون، وفي هذه الفكرة يكمُن مفتاح فهم نمو الشركة الحديثة؛ إذ كان الأمر الأهم لتطوير الأفكار من الحماية الرسمية لنظامِ براءات الاختراع هو مزجٌ لنوعين من الحماية غير الرسمية. الأول هو تجسيد الأفكار في أشياء — أو، وهو الأفضل حتى من ذلك، تجسيدها في منظَّمات ومؤسسات. كما رأينا في الفصل الثالث عشر، ما يجعل الشركات بديلًا متميزًا عن الأسواق باعتبارها طريقةً لتنظيم عملية مشاركة المهام المُعقَّدة للمجتمع الحديث هو أن الشركات قادرة على نقل نوعياتٍ مُعينة من المعرفة بين المُستخدِمين على نحوٍ أكثر فعالية مما يُمكِن للأسواق أن تُحقِّقه. ويُعزى هذا جزئيًّا إلى أنَّ الكثير من الابتكارات المُهمَّة هي بكل بساطةٍ ابتكارات تنظيمية؛ فأنواع كثيرة من النقل التكنولوجي العالَمي، حتى في القرن الحادي والعشرين، لا تحدُث في السياقات العلمية العالية الدقة للمُستحضرات الدوائية والملاحة الجوية، وإنما في مجالاتٍ متنوعة وغير مُبهرة نسبيًّا مثل المحاسبة وإدارة الفنادق العالمية. ولكن، يُعزى هذا جزئيًّا إلى أن التقنيات التكنولوجية المُجسَّدة في أشياء مادية — ماكينات أو منتجات — تحتاج إلى بعض المهارة أو المعرفة الفنية لتحقيق الفعالية الكاملة من استخدامها، أو لتصحيحها وصيانتها، أو لتشغيلها مع توافر الوعي الكامل بالمخاطر المرتبطة بها (مثل الآثار الجانبية للعلاجات الدوائية). لذا، أدرك مُبتكِرُون

كثيرون أن بإمكان مؤسَّسة (مُستشفى أو شركة مثلًا) تقديم الابتكار بأسلوبٍ أكثر فاعلية وموثوقية من مجرد نقل شيءٍ مادي عبر صفقةٍ سوقية. وما لا تستطيع صفقات السوق تحقيقه، لن تستطيع السرقة المُجرَّدة أن تُحقِّقه مُطلقًا. لذلك، يجب ألا يخشى المبتكر الذي يستطيع تقديم دعم تنظيمي لابتكاره من أن السرقة ستحرِمُه من جميع المكافآت.

لم تؤدِّ ثورة المعلومات في أواخر القرن العشرين وأوائل القرن الحادي والعشرين إلى الاستغناء عن المؤسَّسات، وإنما جعلتها أكثر أهميةً من أي وقتٍ مضى. مثلما يُدرِك أي شخصٍ عثر على مليون استجابة لبحثٍ على شبكة الإنترنت، المزيد من المعلومات لا يعني ضمنيًّا مزيدًا من الفهم. تزداد حاجتنا إلى معرفة ماهية المعلومات التي يجب أن نَستخلصَها لكي تُساعدنا على فهم عالَمنا. لقد قطع الإنسان العاقل شوطًا طويلًا من كهوف بلومبوس وإنكابون يا موتو وشوفيه. كانت الرموز الملوَّنة المضاءة بالنيران أشبه بمناراتٍ في ليلٍ خالٍ من المعاني البشرية (وشجع ذلك الإنسانَ، في سياق تعطُّشه إلى الرموز، على جعل الغابات والسماوات مأهولةً بالآلهة). إنَّ التناقُض مع التنافُر المرئي للرموز في البيئة الحضرية الحديثة مُذهل للغاية. بل إن المحلِّل النفسي والناقد الفني أدريان ستوكس رأى في المشاهد والأصوات المشوشة للمدينة الحديثة نسخةً من الاضطراب الذي يعاني منه كثير من المرضى العقليِّين.[21] هذه ليست فرضيةً غريبة؛ إذ تُشير إحدى النظريات المهمة عن مُسببات الفصام، مثلًا، إلى أن المرضى يفتقرون إلى القدرة على استبعاد المعلومات الحسِّية غير ذات الصِّلة التي يتجاهلها بقيَّتُنا دون وعي، وهم يرَون أن العالَم عبارة عن عُواءٍ لا ينتهي.[22] قد يُعاني الإنسان المعاصر بكل سهولةٍ من فصامٍ ارتيابي مُتولِّد بصورةٍ جماعية في ظل غياب التوجيه بشأن كيفية تقييم بعضنا لبعض بشأن نتائج الإبداع المُتواصِل على نحوٍ لا يَنقطِع.[23] من أجل فرز رسائل البريد الإلكتروني التي تُروِّج علاجاتٍ مزعومة لكل شيءٍ من الفقر وحتى العجز الجنسي، أو سيل الحلول لمشكلات العالَم التي يُقدمها زعماء سياسيون طموحون، أو مجموعة متنوعة مُذهلة من المواصفات الفنية لمنتجاتٍ وعمليات متاحة من مورِّدين من مختلف أنحاء العالم، سنظلُّ جميعًا بحاجة إلى النصيحة والحُكم السديد لأشخاصٍ يُمكننا الوثوق بهم. لم يقضِ التواصُل الرمزي على مشكلة الثقة، وإنما فقط حوَّلها من رغبة في معرفة ما إذا كان بإمكاننا الوثوق في أحد الأفراد إلى رغبة في معرفة ما إذا كان بإمكاننا الوثوق في مصدر جماعي للمعلومات. ونتيجة لذلك، ربما تُحْدِث شبكة الإنترنت، مثل مظاهر ثورة المعلومات الأخرى، تغييرًا جذريًّا في طبيعة الشركات وغيرها من المؤسَّسات الأخرى، إلا أنها أبدًا لن تجعلها تختفي.

ثمة طريقة ثانية جرت بها حماية الإبداع على مرِّ التاريخ بدون وجود أنظمة رسمية لحقوق المِلكية الفكرية، وهذا من خلال دعم المنظمات السياسية بمختلف أنواعها. لقد كتب المؤرخ ديفيد لاندز، سائرًا على خُطى أعمالٍ سابقة لإريك جونز، أن أحد الأسباب الرئيسية لحدوث الثورة الصناعية في أوروبا قبل الصين (رغم الإنجازات التكنولوجية المُدهِشة التي حقَّقتها الصين خلال العصور الوسطى وفترة النمو المُبهر تحت حُكم سلالة سونج على مدار سبعة قرون قبل تحوُّل أوروبا إلى التصنيع) كانت المنافَسة المُستمرة بين القوى السياسية المُتغيِّرة وغير المركزية في أوروبا على السيادة.[24] كان هذا يعني أن المُبتكِرين الذين لم تلقَ أفكارُهم التقدير الكافي في مكانٍ ما ربما سعَوا إلى الحصول على الدعم والحماية من مكانٍ آخر (رأينا آنفًا كيف نجح هذا لصالح الكنيسة البروتستانتية في جنيف). في الصين، قد لا يخبُو فحسب الابتكار الذي فشلَ في الحصول على رضا الإمبراطور، ربما لن يخبو وإنما قد يتمُّ قمعُه. ويسرد لانديز كيف أُوقفَت عن عمدٍ الحملاتُ البحرية الصينية الاستثنائية في أوائل القرن الخامس عشر، التي «فاقت أساطيلها الصغيرة في فخامتها، الأساطيل البرتغالية الصغيرة التي جاءت فيما بعد.» بمرسوم إمبراطوري: «بحلول عام ١٥٠٠، كان أي شخص بنى سفينةً بأكثر من صاريَين عُرضةً لعقوبة الإعدام، وفي عام ١٥٢٥ فُرِض على السلطات الساحلية أن تُدمِّر جميع السفن العابرة للمُحيطات وأن تَقبضَ على مُلَّاكها. أخيرًا، في عام ١٥٥١، صار الإبحار بسفينةٍ متعدِّدة الصواري جريمة، حتى وإن كان من أجل التجارة.»[25] لم يخشَ الإمبراطور الصيني أحدًا، وبالتأكيد لم يخشَ الأجانب. وفي المقابل، عاش حُكَّام أوروبا في مناخٍ مُستمرٍّ من الخوف على مستوى المنفعة والإبداع.

تدخَّلت التنظيمات السياسية بطُرُقٍ كثيرة في آليات عمل المجتمَعات الحديثة، بتأثيراتٍ إيجابية جدًّا في أحيانٍ كثيرة. ولكن كما كان الحال مع التجَّار الذين سخِر منهم آدم سميث جدًّا، كانت دوافعهم غالبًا أقلَّ سموًّا من خُطَبِهم. حظي الإبداع بدعم كبير من جانب الأباطرة والأمراء على مرِّ العصور، عادةً على أمل إمكانية تحوُّله إلى غاياتٍ عدوانية وكذلك دفاعية. سنَستكشِف بعض تداعيات هذا الدعم الجماهيري للابتكار في الفصل السادس عشر. ولكن أولًا سنُلقي نظرةً على إحدى العواقب العظيمة غير المقصودة لتقسيم العمل في المجتمع الحديث؛ ألا وهي إقصاء التعساء.

الفصل الخامس عشر

الإقصاء: البطالة والفقر والمرض

العاطلون عن العمل

زرتُ مدينة كييف، عاصمة أوكرانيا، لأول مرة عام ١٩٩٥. كانت الدولة غارقةً في حالةٍ من الركود الاقتصادي العميق، لذا فوجئتُ برؤية دلائل على نشاطٍ كبير للبناء والتشييد. ولمسافة عدة كيلومترات على طول الطريق من المطار إلى وسط المدينة، كان يمكن رؤية أبراجٍ شاهقة غير مُكتمِلة، مُغطَّاة بسقَّالات وتُهيمِن عليها أوناش مُحلِّقة في الهواء. كانت توجد شاحنات وخلاطات إسمنت وأكوام من رمل البناء. وبعد أن اجتَزنا هذا الموقع الفسيح والمذهل لأعمال التشييد ببضع دقائق، أذهَلَني شيء غريب، فسألتُ مُضيفًا: «هل اليوم عطلة رسمية؟» هزَّ رأسه قائلًا: «أعرف فيمَ تُفكر. لا أحد يعمل هناك. لم يأتِ أحدٌ إلى هناك منذ بضع سنوات على الأقل.» وفجأة، تحوَّل هذا المشهد البانورامي العظيم للمباني والمركبات والمعدَّات التي بدَتْ شاهدًا على نشاطٍ محموم إلى رمزٍ كئيب للنقيض تمامًا؛ رمز لأزمة اقتصادية كارثية في أعمال التشييد لدرجة أنَّ أحدًا لم يُكلِّف نفسه عناء إزالة تلك المعدات التي كان يمكن إنقاذها من التلَف. لم يكن ثمَّة جدوى من إنقاذها إذا لم يكن يُوجَد عمل تؤدِّيه في مكانٍ آخر.

في هذا المشهد، كان العمَّال العاطلون — خلافًا للمُعدات غير المستعملة — مُتوارِين عن الأنظار. كانوا في منازلهم على الأرجح، إما فُصِلوا من وظائفهم أو يعملون فيما يُطلَق عليه على سبيل تلطيف الوصف «عمل قصير الأجل»، يُواسيهم بإمكانيةٍ نظرية لاستدعائهم في حالة ارتفاع الطلَب عليهم في وقتٍ قريب، وهو أمر مُستبعد. في المجتمعات الغربية الحديثة، كثيرٌ من ضحايا الركود الاقتصادي، مثل ضحايا الفقر أو المرَض، يكونون بالمثل غير واضحين، لكن هذا لا يَعني أنهم غير موجودين، أو أن عدَدَهم قليل. أحيانًا، يُصبحُون

ظاهرين للعيان بطرُقٍ قد تبدو مُزعجة لأولئك الذين اعتادوا نشاط الأشخاص المَشغولين الذي يبدو منظمًا. وصف المؤرخ بيرس بريندون ما يُطلَق عليه «واحد من أكثر الأمثلة الصارخة على الإكراه الحكومي في تاريخ أمريكا»، حدث هذا أثناء فترة الكساد الكبير، عندما، في عام ١٩٣٢، «تجمَّع ٢٠ ألف مُحارِب قديم عاطل عن العمل، ممَّن شاركوا في الحرب العالَمية الأولى، في واشنطن العاصمة»:

> بعدما جاءُوا إلى العاصمة من جميع أنحاء البلاد، زادت أعدادهم بسبب الدعاية المصاحبة ... وضع المُحارِبُون القدامى خِيَمهم في أماكن مفتوحة أو احتلُّوا مبانيَ خاوية بالقُرب من مقر الحكومة. عسكر مُعظمُهم في السهول الطينية، التي كانت تعجُّ بالبعوض، في ضاحية أناكوستيا، المُكنَّاة باسم «هارد-لاك-أون-ذا-ريفر» (حظ سيئ على ضفاف النهر) ... حافظوا على النظافة والملاءمة الصحية لهذا المكان قدْر الإمكان، فحفروا مراحيض ... بل إنهم زرعوا حدائق صغيرة. والبعض أتوا بأُسَرهم. كانوا رجالًا مُحترمين ومنضبطين ... [ولكن مع ذلك] أدى الشعور بالإحباط إلى المواجَهة.[1]

عندما احتلَّ المُحاربون القدامى عدة مبانٍ بالقُرب من مبنى الكابيتول كان من المُقرَّر هدمُها، قرَّر اللواء دوجلاس ماكارثر، رئيس أركان الجيش الذي اكتسب فيما بعدُ شهرة وسمعة سيئة في المحيط الهادئ وكوريا، أن «يَقصم ظهر» المتظاهرين. «وهكذا، في وقت مُتأخِّر من بعد ظهر يوم ٢٨ يوليو، تقدَّمت أربع كتائب من سلاح الفرسان، وستُّ دبابات حربية، وأربعُ كتائب من سلاح المُشاة بخوذهم الفولاذية وبحِرابٍ ثابتة ومدافع رشاشة، نحو شارع بنسلفانيا ... أوسعوا الأشخاص المذعورين ضربًا بغُمُد سيوفهم. فجُرحَت أعدادٌ كبيرة.» أُخليَت المباني وأُضيئت شوارع الحي الفقير. دافعت الحكومة عن تصرُّفات ماكارثر مع أنَّ الأخير كان قد تجاوَزَ أوامرَه، كما فعل فيما بعد ما هو أكثر فظاعةً وخطورة أثناء الحرب الكورية. (كان قد أثار بالفعل انتقاداتٍ واسعة النطاق عندما ادَّعى أمام الصحافة أن المُحاربين القُدامى كان «يُحرِّكُهم جوهر الثورة».) مع أنه تُوجَد دلائل على أن كثيرين من أعضاء الحكومة، حتى الرئيس هوفر نفسه، انزعجُوا حقًّا من الأعداد المهولة للعاطلين عن العمل في فترة الكساد الكبير بأمريكا، أوضحت الأحداث أنَّ السلطات كانت تتوقَّع أن يبقى العاطلون مُتوارِين عن الأنظار. فكلَّما كانوا أكثر ظهورًا، زاد الشعور بالذُّعر الذي كان يُثيره وجودهم. كان هذا بمثابة إحساس بخرق

منعٍ أعطى ميزة سياسية واقعية لأعمال مُصوِّرٍ مثل ووكر إيفانز، الذي سعى إلى إبراز ضحايا الكساد للعيان من بقية سكان أمريكا. في الواقع، دخل إيفانز في صراعٍ مع الجهة التي كان يعمل لحسابها؛ أي إدارة أمن المزارع، التي كان مشروعها الفوتوغرافي يهدف إلى إظهار إمكانية «مُستقبَل أفضل» لفقراء المناطق الريفية بأمريكا، وهي إمكانية بدا أن واقعية إيفانز الوثائقية الكئيبة تنفيها.[2]

أشاعت أزمة الكساد الكبير فكرة أن البطالة والانهيار الاقتصادي المَرحلي كانا سِمتَين مُحدَّدتَين للرأسمالية الصناعية، الجانب المظلم لحماسة الرأسمالية الأكيدة وإنتاجيتِها في أبهى صورها. أثار الكساد، الذي حدث بعد فترة وجيزة من سنوات رخاء عشرينيات القرن العشرين، الاعتقاد بأن الرأسمالية كانت، من بين جميع الأنظمة الاقتصادية، الأكثر عُرضةً بصورة استثنائية لدورات الازدِهار والركود، حيث لم يدعَم الأوقات الطيبة شيء أشد رسوخًا من التفاؤل، وغلَّف الأوقات العصيبة شعورٌ جماعيٌّ بالكآبة. لم يكن شارع وول ستريت، مركز الأسواق المالية، يُمثِّل أكثر من الكازينو الذي اختلطَت فيه نوبات التفاؤل والتشاؤم في مقامَراتٍ أقدمَ عليها الخبراء الماليُّون بأموال الآخرين وكذلك بحياتهم.

الازدهار والركود وتقسيم العمل

في الواقع، رغم أن الازدهار والركود في العالم المُعاصِر مُعتمدان، على نحوٍ مُقلِق، على حالةٍ من الثقة السريعة الزوال، فإن هذا ليس بجديدٍ ولا غريب على الرأسمالية الصناعية الحديثة. إنه أمر مُتأصِّل بعُمق في تقسيم العمل ذاته وهو يُمثل عنصر خطورة في المجتمعات الزراعية الصرفة وكذلك في المجتمعات الصناعية. ولكي نرى السبب، تخيَّل مُجتمعًا بسيطًا، لا يستخدِم المال، يواجه فيه المزارعون اختيارًا بين زراعة الغلال والقيام بواحدٍ من نشاطَين آخرين: إنتاج الْخُبْز أو تربية الماشية من أجل اللحوم والألبان. لكلا النشاطين سِمات تجعلهما مُعتمدَين على الثقة؛ ففي مجتمَع مُترسِّخ فيه تمامًا تقسيم العمل، سيزرع بعض المزارعين الغلال ويقايضونها مع الآخرين الذين يَخبزون الخبز أو يُربُّون الماشية؛ نظرًا لوجود مميزاتٍ في التخصُّص. لا يرغب الجميع في امتلاك فرنٍ أو يستطيعون إدارته بفعالية؛ ولا يمتلك الجميع المهارات أو المعدَّات المناسبة لتربية الماشية. قد نَفترِض أن كلًّا من الخبازين ومُربِّي الماشية سيحتاجون إلى الغلال لاستخدامها في إنتاجهم، من أجل تغذية الأفران أو الثيران، وكذلك ليأكلوا أثناء انتظارهم أن ترى منتجاتُهم النور. الفارق بينهما أن مُربِّي الماشية يَحتاجون إلى المزيد من الغلال،

ويحتاجونها لوقتٍ أطول. يستطيع الخبازون أن يأخذوا الغلال ويعودوا بها إلى المانح بعد يومٍ أو أكثر على هيئة خبز؛ أما مربو الماشية فيأخذون الغلال ويعودون بها على هيئة لحمٍ أو لبن بعد عدة شهور. هذا يعني ضمنيًّا أنه في حين أن كِلا النشاطين، إنتاج الْخُبْزِ وتربية الماشية، يتطلَّب الثقة، فإنهما بحاجةٍ إليها بدرجاتٍ متفاوتة.

بوسعنا أن نتخيَّل أن الحاجة إلى الثقة في هذا المجتمع هي في أغلب الوقت كامنة إلى حدٍّ ما. فالخبازون يُقدِّمُون الخبز مباشرةً في مقابل الغلال؛ ومربو الماشية يُقدِّمون اللحم واللبن مباشرةً في مقابل الغلال التي يَحتاجونها — كل واحدٍ يحصل على المُدخلات الضرورية للإنتاج المُستقبَلي بتوفير مخرجات الإنتاج في الماضي. لدى المواطنين المُقيمين، لا تُوجَد مشكلة؛ إنها مُقايَضة مباشرة. فالخبازون ومربو الماشية الشباب يبدءون نشاطًا تجاريًّا، وعلى الجانب الآخر، عليهم إقناع مُزارِعي الغلال أن يُقرِضوهم الغلال إلى أن يُنتجوا كميةً كافية من الخبز أو اللبن أو اللحم لتسديد الدين. لذا، يتطلَّب أن تُصبح مُربِّي ماشية ثقةً أكبر من أن تُصبح خبازًا، ولكن بطبيعة الحال لا بدَّ أن يتوافر إمدادٌ جاهز من الشباب المُستجدِّين لكِلا النشاطَين.

الآن، تخيَّل حدوث أزمة ثقة في هذا المجتمع البسيط. ربما تَنتشِر الإشاعات باحتمال حدوث عجزٍ في المحاصيل، وقد تُصبح الغلال شحيحة؛ ومن ثم لن يتمكَّن الخبَّازون ومربو الماشية من تسديد قيمة الغلال التي هم مدينون بها، مُفضِّلين تخزينها بدلًا من ذلك. أو قد تؤدِّي شائعات تتردَّد بوجود نزاعات عرقية نائية إلى جعل مُزارعي الأراضي الصالحة للزراعة (من القبيلة أ) يتشكَّكون فجأةً في جدارة الخبَّازين (من القبيلة ب) بالثِّقة ويُبدون العداء لمُربي الماشية (من القبيلة ج). في هذه الأجواء الجديدة من التشكيك، قد يُحجم المزارعون عن إقراض غلالهم إلى الخبازين أو مربِّي الماشية.

إذا كانت الأزمة بسيطة نسبيًّا، فقد يكون الخبازون هم الأكثر تضررًا؛ نظرًا لأن مربِّي الماشية يستطيعون أن يعيشوا لبعض الوقت على مخزونهم من اللَّحم واللبن؛ بينما يملك الخبَّازون مخزونًا يكفي فقط لبضعة أيام. وفي أزمة أشدَّ وطئًا، قد يكون مربُّو الماشية الأكثر تضرُّرًا؛ لأن ماشيتهم ستموت أو ستُؤخَذ منهم بالقوة، لتسديد قروض الغلال السابقة التي تخلَّفوا عن سدادها لسببٍ واحد هو أن أحدًا لن يُقرضَهم أيَّ غلال في المستقبل. لن يمتلك الخبَّازون أيَّ غلالٍ أيضًا، لكن الديون المُستحقَّة عليهم ستكون أقلَّ وقد يكون بوسعِهم جمع شتات أنفسهم بسهولةٍ أكبر إذا مرَّت الأزمة. قد يُفكِّر كل من الخبَّازين ومُربِّي الماشية بأسًى؛ كم كان كل شيءٍ سيكون أيسَرَ لو أنهم التزموا فقط

بزراعة الغلال (بل قد تتردَّد أصوات مُنذرةٌ مُنادية بالعودة إلى الاكتفاء الذاتي الدائم في المستقبل). في نهاية المطاف، ندرة الخبز واللحم واللبن ستجعل المزيد من الأشخاص المُغامِرين يُفكرون في العمل خبازين أو مُربِّين للماشية مرةً أخرى، وبعض المواطنين المُغامرين على استعدادٍ لإقراضهم الغلال من أجل المضي قُدُمًا. إلا أنه ستحدُث دورة من الازدهار والركود لا يدفعُها سوى تزايُد الثقة وتضاؤلها. ولا يلوح في الأفق مصنعٌ أو سُوق أوراق مالية.

هذا المثال يُبَسِّط بالطبع الكثير من العمليات الجارية في المجتمعات الصناعية الحديثة. نحن نَفترِض أن مُربِّي الماشية قد يتعرَّضون للإفلاس ويُصبحُون عاطلين عن العمل لأنَّ الآخرين لا يثِقون بمُربِّي الماشية. ولكن في المجتمعات الحديثة، من المُرجَّح بنفسِ القدْر أن مُشغِّلي الماكينات سيُصبحون عاطلين عن العمل؛ لأنَّ الآخَرين يتوقَّفُون عن الثقة في مديري الشئون المالية. أو قد تُؤدِّي أزمة الثقة في سوق العقارات إلى هبوطٍ في أسعار المنازل، وهو ما يَعني أن البنوك ستَجني مَبالغ أقلَّ من قروض الرهن العقاري؛ ومن ثَمَّ سيكون لديها رأس مال أقل لإقراضه للأعمال التجارية. ولذا، يُمكن أن تُفلِس شركة تصنع القمصان لمجرَّد أن بعض الأشخاص قد غيَّرُوا رأيهم بشأن الموثوقية في المنازل باعتبارها استثماراتٍ مستقبَلية. ونظرًا لتعدُّدية العلاقات القائمة على الثقة في العالم المُعاصر، فإن فشل علاقة ثقة معينة يمكن أن تؤذي أفرادًا لم يكونوا مُطلقًا جزءًا من تلك العلاقة من الأساس. ولكن بالرغم من بساطة المثال، فإنه يُبيِّن بوضوحٍ شديد أن حالات فقدان الثقة هي مُجازفة مُتأصِّلة في أي مجتمع قائم على تقسيم العمل، كلَّما تطلَّب ذلك التقسيم (كما هي الحال دائمًا في الأغلب) أن يعتمد بعض الأفراد على الثقة بالآخرين لكي يكونوا قادِرين على التخصُّص، وكلَّما كان تقسيم العمل أكثر تفصيلًا، زادت احتمالات انهيار شبكة الثقة التي تدعمه.

أحيانًا تُكتسب الثقة بسهولة بالغة، لكن المُحتالين يُسيئون استغلالها. قد يجد الطامحون إلى تربية الماشية أنَّ من السهل اقتراض كمياتٍ مهولة من الغلال استنادًا إلى مظهر مُتأنِّق وقبعة رُعاة بقر. أو ربما تُتَداول أسهم الشركات الناشئة عبر شبكة الإنترنت بأسعارٍ باهظة دون أي أرباحٍ مُستقبَلية (قوة سعر السهم مؤشِّر على السهولة التي يقترض بها ملاك الشركة الأموال). ومن ناحية أخرى، أحيانًا يكون اكتساب الثقة أمرًا بالغ الصعوبة، ولا يستطيع الأشخاص الذين يتَّصفون بالنزاهة والكفاءة توفير أسباب عيشهم أو حتى قد يفقدون مَورد رزقهم الذي كانوا قد اكتسبوه من قبل. وفي مطلع القرن

الحادي والعشرين، كما هي الحال في ثلاثينيَّات القرن العشرين، ربما نظنُّ أن اللَّوم يقع بالأساس على أسواق الأوراق المالية، نظرًا لأنه في أواخر التسعينيَّات من القرن العشرين، وفي السنوات الأولى من الألفية الجديدة، كما هي في عشرينيات القرن العشرين، تسبَّبت الأسواق المالية في تضخُّم حالة الازدهار بطريقةٍ أجَّلت وبالغت في حدوث الركود التالي. تزيد أسواق الأوراق المالية المخاطر، عن طريق كفاءتها الشديدة في الجمع بين المُقترِضين والمُقرضين، وروَّاد الأعمال والمستثمرين، وأصحاب الأفكار والعائلات التي تملك المُدَّخرات. لم تُستحدَث بعدُ طريقة، ولن يحدث ذلك على الإطلاق، تمنحنا فُرصًا أكثر للاستثمار من أجل مستقبلنا دون أن تقدِّم لنا المزيد من الفُرَص للتعرُّض للغشِّ والاحتيال عن طريق استغلال الآخرين لرغبتنا العارمة في أن نُصبح أثرياء. ولكن كما ينبغي أن يُعلمنا هذا المثال، حالات ازدهار وانهيار أسواق الأوراق المالية هي مجرد مظهرٍ حديث من مظاهر دورات الثقة، ودورات الثقة، كما رأينا في الفصل الثامن، هي مشكلة لها جذور أقدم بكثير.

روَّجت ثلاثينيات القرن العشرين، بظروفها الاقتصادية الفظيعة وأحداثها السياسية المُروِّعة التي أثارتها، لفكرة أن الرأسمالية الصناعية الحديثة كانت غير مُستقرَّة على نحوٍ غير مألوف. أيضًا روَّجت تجربة الكساد الكبير لفكرة أن مهمة الحكومات الحديثة كانت تتمثل في التدخُّل للسيطرة على حالة عدم الاستقرار هذه. هذه فكرة جذابة ومنطقية، ولكنَّها تتَّسم بالخطورة أيضًا. الرأسمالية الصناعية الحديثة غير مُستقرَّة بالفعل، غير أنَّ هذا ليس أمرًا استثنائيًّا في تاريخنا ولا يَرجع إلى أسبابٍ غير مَسبوقة تاريخيًّا. فالأسواق زاخرة بالفعل بمُتفائلين جذَّابين (ناهيك عن المُحتالين الخالصين) يسعون إلى الاستفادة من ثقتنا، ولكن كذلك هو حال الحكومات والأحزاب السياسية. آراؤنا السياسية ليست أقلَّ اعتمادًا على التواصُل الشفهي ولا تأثُّرًا بسلوك القطيع من آرائنا المُتعلِّقة بالاستثمار، بل إنها أحيانًا ما تَزيد عنها؛ إذ قَلَّما يُطلَب منَّا دعم آرائنا بأموالنا. الخبراء أيضًا يتَّسمُون بأنهم سريعو التأثُّر، كما رأينا في الفصل الثامن؛ فبينما صحيح أنه عادةً يكون مِن المُمكن أن يُصبح المستثمرون المُحنَّكون سذَّجًا على نحوٍ غريب تحت تأثير حماسة السوق، كذلك يُمكن أن يُصبح مسئولو التنظيم الرقابي. في نهاية الأمر، كان المُشتهِر بالحذر آلان جرينسبان، رئيس مجلس الاحتياطي الفيدرالي بالولايات المتحدة والمسئول الاقتصادي الأكثر نفوذًا في العالم، والذي حذَّر عام ١٩٩٦ من «الوفرة اللاعقلانية» لأسواق الأوراق المالية وفي غُضون عام، بعدما أغفل تحذيره هو شخصيًّا، هو من كان يقترح أن المُستويات

الاستثنائية لأسعار الأسهم كان يُبرِّرها تغيير جذري في طبيعة الاقتصاد الأمريكي؛ وهو ما يُماثل بعض الشيء ما كان عالِم الاقتصاد إيرفينج فيشر قد قاله بتفاخُر عام ١٩٢٩ أنَّ «أسعار الأسهم قد وصلت إلى ما يبدو أشبه بحالة استقرار مُرتفِع دائمة.» لذلك فإن الدرس المُستفاد هو أنه من المؤكَّد أن تقسيم العمل الاقتصادي يترُكنا عُرضة لدورات الازدهار والانهيار. إلا أن الأمر نفسه ينطبق على تقسيم العمل بين المواطنين، والساسة الذين يَنتخبونهم، ومسئولي التنظيم الرقابي الذين يُعينُهم هؤلاء الساسة. فقط إذا كُنَّا واعِين للطريقة التي تُعطى وتُكتسَب بها الثقة في مختلف المجالات التي تُشكِّل المجتمع الحديث، سنكون قادرين على الاستعانة بالمؤسسات التي تظلُّ فيها الثقة قائمة لعلاج القصور في المؤسسات التي تداعت فيها الثقة.

في عامٍ كان فيه أداء الاقتصاد العالمي جيدًا نسبيًّا (كما كان الحال قبل اندلاع الأزمة المالية في عام ٢٠٠٧)، من المُحتمَل أنه يوجد ٣٠ مليون شخصٍ في الدول الصناعية وحدَها مُسجَّلين ضمن العاطلين؛ وهو ما يُعادل تقريبًا تعداد سكان كندا أو المغرب. في عامٍ سيِّئ، ربما يربو العدد على ضعف ذلك الرقم، ولو أن جميعهم وقفوا في صفٍّ واحد للحصول على إعانات البطالة، فربما يمتدُّ الصف من نيويورك إلى لاس فيجاس أو من لندن إلى موسكو. إنهم، في الواقع، مُتفرِّقُون وغير واضحين نسبيًّا. كثيرون منهم — وأعدادهم أكبر نسبيًّا في السنوات العجاف — يُشبهون الخبَّازين ومُربِّي الماشية في مثالنا السابق. إنهم أشخاص كان دورهم في تقسيم العمل قائمًا على أساس الثقة التي تبخَّرت الآن، وسيتعيَّن عليهم جمع شتات أنفسهم والبدء من جديد، ربما في الدور نفسه بمجرد أن تمرَّ العاصفة، وربما في دورٍ جديد. ولكن الضغوط الواقعة عليهم، في أثناء ذلك، شديدة؛ لأن البطالة لا تعني فقط فقدان الدخل، وإنما أيضًا فقدان الثقة في النفس والشعور بالانتماء. على نحوٍ أقل إزعاجًا، يتنقَّل بعض العاطلين بين الوظائف (على نفس النحو الذي ينتظر به بعض ركاب السكة الحديد على المحطة بين مواعيد القطارات)، ومع ذلك، فإنَّ بعضهم عاطلٌ لسببٍ مختلف؛ فالعمل الوحيد الذي يُمكنهم القيام به هو عمل غير مُنتِج ومُرهِق للغاية؛ لدرجة أنه من الأفضل الانسحاب تمامًا. وهذا النوع الأخير من البطالة يَحدُث قطعًا في العالَم الصناعي، ويُمكن أن ينجم بدون قصدٍ عن أنظمة الضرائب والإعانات التي تُعاقِب الأشخاص بقطع الإعانات عنهم ما إن يبدءوا في كسبِ ولو حتَّى أجر صغير. ولكن دول العالم النامي، ولا سيما في مناطقها الريفية، هي التي يكون فيها هذا النوع من البطالة مُزمنًا، وميئوسًا منه، وواضحًا في كل مكان.

الفقر وجزُر المعلومات

كوفيلار قرية صغيرة في السهل القاحل الواقع وسط ولاية تاميل نادو بجنوب الهند. بعد تساقُط الأمطار، يزرع السكان حقولَ نبات السورجم والدخن في الأرض التي صارت رطبةً حديثًا، ولكن في موسم الجفاف تكون الأرض عبارةً عن غبارٍ ذي لونٍ أحمر مائل إلى البُنِّي. تتكوَّن القرية من حوالي ثلاثين منزلًا، بعضها مبنيٌّ بالطين، وبعضها بالإسمنت، تجتمع في غير نظامٍ حول معبدٍ ذي برج مُرتفِع على شكل شِبه مُنحرف مُزدان بتماثيل لآلهة هندية، يقِف مُلقيًا بظلاله البديعة أمام سماء المساء. والمعبد، رغم أنه مُتهالك ونادرًا ما يزوره أحد، في حالةٍ جيدة على نحوٍ غير اعتيادي حتى بمقاييس جنوب الهند؛ ولكن من نواحٍ أخرى عديدة، هذه القرية والقرى المجاورة لها تَختلِف قليلًا عن غيرها من ملايين القرى الأخرى في دول العالَم النامي. يُوجَد سوء تغذية شديد بين سكانها؛ ولا تزال الأمراض التي يُمكن الوقاية منها مثل شلل الأطفال تحصد ضحايا؛ وعدد قليل من الأطفال يلتحقُون بالمدارس. ويقضي الكثيرون ساعاتٍ طويلة بلا حراك، في حالة خمول، في أيِّ مكانٍ ظليل يُمكنهم العثور عليه؛ إنهم عاطلون عن العمل.

وهذا لا يعني أنه ليس لديهم ما يفعلونه؛ فأغلب النساء ما زلن يَستيقظن في الرابعة صباحًا لكنس الدار وإعداد الإفطار لأزواجهن والانتفاع بالساعات التي يكون فيها الجوُّ باردًا قبيل الفجر وبعدَه في جلب الماء والحطب، بالسير غالبًا عدة كيلومترات وفوق رءوسهن مجموعة من الفروع أو وعاء مُتمايل حول خصورهن. قد لا يخلدن إلى النوم قبل الساعة ١١ مساءً أو منتصف الليل، ومُعظمهن تشتكين من أن الإرهاق أصبح وضعًا دائمًا في حياتهن. يستيقظ الرجال الأكثر قوةً وشبابًا في السادسة ويُغادِرون قريتهم في السابعة في رحلة البحث عن عمل. أولئك الذين يملكون درَّاجات محظوظون، أما من لا يَملكون دراجة، مثل النساء اللاتي تمنعهن الأعراف الاجتماعية من الركوب بمُفردهن، فيقتصر بحثهم عن العمل على مسافةٍ قصيرة يُمكن اجتيازها سيرًا على الأقدام.

هذا النوع من العمل موجود. قرية مانيبورام، على بُعدِ نحو اثنَي عشر كيلومترًا، هي مكان مُزدحِم وصاخب في منطقة خضراء تُروَى بمياه نهر كافيري الكبير.[3] تشغَل حقول الأرز والموز وقصب السكر المساحة المتاحة، وفي المناطق المُشبَّعة بالماء، يُحصد الخيزران، ليُنْسَج في حصائر. يُوفِّر إعداد الخيزران وتجفيفه عملًا للكثيرين، لا سيَّما للنساء والأطفال، ومع ذلك يعمل الرجال في ذلك أيضًا أثناء الأوقات العجاف. يشتكي التجَّار، الذين يتولَّون التحضيرات، ويُوصِّلُون حزم الخيزران المحصود إلى العمال ويجمعون النتاج المُجفَّف، من

أنه يصعُب إيجاد العدد الذي يريدونه من العمال. لماذا إذن لا يزال العمَّال الذين يعيشون على بُعد اثنَي عشر كيلومترًا فقط عاطلين؟

ليس من المعقول أن يأخذ التجار الخيزران إلى العُمال؛ فالخيزران المحصود حديثًا ثقيل الوزن، ومليء بالرطوبة، وتكلفة نقله باهظة. أما الخيزران المُعالَج فجافٌّ وخفيف الوزن، لذا من المنطقي أن تجري عملية المُعالجة بالقُرب من مكان زراعة الخيزران وأن تجري عملية النقل فيما بعد. إذن، لماذا لا يأتي العُمال إلى حقول الخيزران؟ قد تبدو اثنا عشر كيلومترًا مسافةً ليست بعيدة لزائرٍ أجنبي معه سيارة؛ ولكنها رحلة شاقة وطويلة لعامل يُعاني من سوء التغذية ويجب عليه السير تحت أشعة الشمس الحارقة بلا ضمانٍ للعثور على عملٍ في النهاية (من يقطعون الرحلة بالفعل يَجدون فرصة عمل ثلاثة أرباع الوقت، وهم الأشخاص المتفائلون، الذين يتمتَّعون بصِلاتٍ جيدة). عندما لا يتوفَّر لديك إلَّا القليل من الطعام في المقام الأول، يجِب أن تحتفظ بطاقتك المحدودة بدلًا من المُقامَرة بها في مغامرات محفوفة بالمخاطر.

بعبارة أخرى، يُمكن لرجلٍ جائع أن يكون منافسًا لا يُستهان به؛ ولكنَّ رجلًا جائعًا مُضطرًّا إلى السير لمسافةٍ طويلة أولًا ليس بمُنافِس على الإطلاق. النتيجة هي أن سوق العمل المُزدهِرة نسبيًّا في قرية مانيبورام ذات تأثيرٍ ضئيل على حياة من يعيشون في كوفيلار. قد لا يَفصل بين هاتَين القريتَين سوى بضعة كيلومترات فقط، ولكنهما من الناحية الاقتصادية تُمثِّلان عالَمين مُختلفَين.

كيف يتسنَّى لنا فهم السبب في أن العالَم يستبعد بعض مواطنيه الذين يُحتمل أن يكونوا مُنتجين بهذه الطريقة؟ الإجابة تكمُن في أنواع الاتصال التي يَحظى بها أفراد من المواطنين مع غيرهم داخل مُجتمعهم. كان مُعظَم تاريخ العشرة آلاف سنة الأخيرة، كما رأينا في فصولٍ سابقة، يدور حول كون الأفراد يميلون أكثر إلى الغرباء ويعتبرون أنفسهم أقربَ لهم؛ سواء كانوا أقربَ مكانيًّا، حين سقطت الحواجز التي تعوق الحركة، أو أقرب في مجال المعرفة (يُمكن لشخصَين من مكانين مختلفين على جانبي المعمورة أن يعرف أحدهما عن الآخر ما يكفي للدخول في صفقةٍ بملايين الدولارات بثقةٍ تُعادل ثقتهما لو كان لا يفصل بينهما سوى عبور الشارع). ولكن، كلما صار تقسيم العمل الحديث أكثر تطورًا، زادت مخاطرة مواجهتنا بشدة لحدوده. قد يشعر شخصٌ ما بارتياحٍ تجاه إقراض المال لموظف مَصرفي أجنبي لم يلتقِ به من قبل مطلقًا، ولكنه يتردَّد في إقراض المال إلى جاره الذي يسكن في الشقة المُجاوِرة له. من هو، وما سجلُّ أدائه السابق مع

أموال الآخَرين؟ الرجل الذي يسكن بجواره ليس بعيدًا عنه من الناحية المكانية، ولكن فيما يتعلَّق بقُدرته على الوثوق به، فإنه يعيش على جزيرة معلومات.

كل قرية في دولةٍ فقيرة عبارة عن جزيرة معلومات. وهذا يُفسِّر لنا كثيرًا السبب وراء أن عقودًا من المساعَدات الأجنبية، ناهيك عن تدفُّقات ضخمة لرءوس الأموال الخاصة من دولٍ غنية إلى دول فقيرة، كان تأثيرُها على الفقر في دول العالم النامِي أقل بكثيرٍ مما كان يأمُلُه المُتفائلون حول الاندماج العالَمي. يظلُّ المُستثمرون مُتردِّدين تجاه الاستثمار في مجتمعات يَعرفون عنها القليل، ولأسبابٍ وجيهة؛ نظرًا لأنهم حين يستثمرون، فإنهم عادةً يتخذون خيارات حمقاء. وقد يبدأ جهل المستثمرين من أماكن قريبة للغاية منهم. لذلك لا يستطيع أهالي قرية كوفيلار جمع أموال لأعمالٍ تجارية أو مدارس؛ والبعض لا يستطيع جمع الأموال حتى لشراء دراجات. يظلُّون مَحصُورين في العمل الزراعي الذي يجعلهم في حالةٍ من الجوع والضعف. وهذا الجوع والضعف يجعلُهم أقلَّ قدرةً على إثارة إعجاب الغرباء بقدرتهم على الاستفادة من موارد الاستثمار استفادةً جيدة، أو حتَّى بأهليتهم للثقة للقيام بمهمَّة بسيطة لكنها شاقَّة مثل فلاحة الأرض.

حتى في الدول الغنية، قد تكون الأحياء المنفصلة بمثابة جزُر للمعلومات. في حي ساوث سايد بشيكاغو، كما يَسرد عالِم الاجتماع سودهير ألادي فينكاتيش، تستمر البطالة والفقر والجريمة في حين أنَّ الرخاء والنشاط على بُعد بضعِ بنايات.[4] لكن ذلك لا يعني أنَّ كل ما يتعيَّن على الشخص فعله هو التحرُّك. فمع أن حَيَّك قد يبدو مُهلهلًا، إذا ابتعدت عنه ستفقد الروابط القليلة التي تحميك مما هو أسوأ؛ فلن يعود لديك أحد ليضمَنَك، وتصبح متجولًا مجهول الهوية في عالَمٍ تُمثِّل فيه الهوية كل شيء.

لا يَفشل المجتمع الحديث في بناء جُسورٍ تصِل بين جزُر المعلومات وحسب؛ بل يُمكن، بطرُق خفية وأحيانًا مدمِّرة، أن يُضعف تلك الجُسور الموجودة بالفعل. الطريقة التي يفعل بها ذلك تكون من خلال عمليةٍ تُعرَف باسم «التوافُق المتجانس»، الذي لم تكتسب أهميته في تفسير استمرار الفقر والإقصاء اعترافًا لائقًا إلا بصورةٍ تدريجية.[5] رأينا في الفصل الرابع عشر أن بعض أهم مؤسسات المجتمع، مثل الشركات، هي تلك التي توجه المعلومات بين أفرادها بطريقةٍ أكثر فاعلية مما هو مُمكن من خلال المؤسسات المجهولة نسبيًّا للسوق. ينطبق أمر مُشابه على القرى في عالم الدول النامية؛ فبين سكانها، الفقراء والأثرياء، أسرار أقل بكثير مما هو ممكن في المدن أو القرى السكنية الشائعة في أجزاءٍ من العالَم الغني. مما لا شكَّ فيه أن المعلومات تتدفَّق بحرية داخل القرى أكثر ممَّا تتدفَّق

فيما بينها. ربما يعرف مسئول البنك بالضبط من يُمكن الوثوق به بين سكان قريته لتسديد قرض، ولكنه قد يتحيَّر تمامًا عندما يُطلب منه إصدار نفس الحكم على قرية تبعُد بضع كيلومترات، وقد لا يعرف حتى من يُمكنه أن يثِق في أن يطلُب منه النصيحة.

إذا كانت المؤسسات، مثل الشركات والقرى، عبارة عن قنوات فعَّالة للمعلومات، فمن المهم أن تعرف من ينتمي إلى نفس المؤسسات التي تنتمي أنت إليها. فالأشخاص الذين يمكنهم بفعالية استغلال المعلومات التي لديهم هم أيضًا الأشخاص الذين يُمكنُهم نقل هذه المعلومات بفعالية إلى الأعضاء الآخرين. هذه نقطة بسيطة ولكنها ذات عواقب شديدة. يرجع ذلك إلى أنه مع تحسين المجتمع الحديث للسهولة التي يستطيع بها الأفراد السفر، أو البحث عن وظائف، أو اختيار أماكن للعيش بها، أو البحث عن شركاء حياةٍ مناسبين للزواج أو شركاء عمل تجاري، بدأت العُضوية بأهم مؤسَّسات المجتمع تُرتِّب نفسها في تسلسلٍ هرَمي للمهارات التي حلَّت بازديادٍ محل التسلسُل الهرمي القديم للمولد. ينتقل الأفراد الموهوبون من قُراهم ليختلطوا بغيرهم من الأفراد الموهوبين في المدن. ويتزوَّج أصحاب الدخول المُرتفعة من أصحاب الدخول المرتفعة الآخرين. ويترك العمال الموهوبون، المُحبَطون بسبب القيود التي تَفرضُها منظَّمة كبيرة، تلك المنظمةَ ليُنشئوا شركاتٍ ناشئة مع زملاء موهوبين مثلهم. ويبيع الآباء غير الراضين عن مستوى التعليم الذي يتلقَّاه أولادهم منازلهم للانتقال إلى منطقة تعليمية مُموَّلة على نحوٍ أفضل (لأنها أكثر ازدهارًا). عادةً ما يكون هذا الطموح المُتواصِل للموهوبين مصدر الكثير من الإبداع، إلا أن له تداعياتٍ على من يتركونهم خلفهم. على سبيل المثال: في السنوات الأخيرة أُشير إليه باعتباره مصدر التغييرات المُهمة في بنية الأعمال التجارية بالدول الغنية. في حين أنَّ (للتعبير عن الحقائق بصورةٍ ساخرة قليلًا) المثال النموذجي للشركات الأمريكية في خمسينيات القرن العشرين ربما كان شركة جنرال موتورز، وهي شركة الأفراد أصحاب المهارات الرفيعة المستوى وكذلك المُتدنِّية، كان المثال النموذجي للشركات في أواخر القرن العشرين هو شركة مايكروسوفت (التي تُوظِّف بالأساس أصحاب المهارات الرفيعة المستوى) وماكدونالدز (التي تُوظِّف بالأساس أصحاب المهارات المُتدنِّية المستوى). وحقيقة أنه من المُستبعَد أن يعمل أصحاب المهارات الرفيعة وأصحاب المهارات المُتدنِّية في نفس الشركات هي حقيقة مُهمة، ويرجع ذلك تحديدًا إلى الطريقة التي تتدفَّق بها المعلومات في داخل الشركات على نحوٍ أكثر فعالية من تدفُّقها فيما بينها.

التوافق المتجانس

كيف يحدُث هذا؟ تُلقي النظريات الحديثة عن التوافق المتجانس ضوءًا مُهمًّا على العملية، في سياقاتٍ متنوعة تشمل أسواق العمل، والتعليم، والسلوك الجنسي، والأسواق المالية. ثمَّة رؤية أساسية مُستقاة من هذه النظريات هي أنَّ إنتاجية كلِّ شخص — القيمة التي تعود عليه أو على الآخرين بسبب ما يُنتجه — لا تعتمد فقط على موهبته ومجهوده وإنما أيضًا على موهبة ومجهود من يعمل معهم. هذه رؤية من شأن أغلب الأشخاص، الذين يعملون في منظَّمات كبيرة ويَحلمون بمدى الإنتاجية التي قد يكونون عليها لو لم يعُقْهم زملاؤهم أصحاب المستوى المُتدنِّي، أن يتفقوا معها اتفاقًا كاملًا (من المُحتمَل أن زملاءهم ينتابهم نفس الشعور بشأنهم). وهي تعني ضمنيًّا أن الأفراد يفرضون تأثيراتٍ خارجية لبعضهم على بعض في الشركات، كما يفعلون في المدن؛ كما رأينا في الفصل العاشر (تُمثِّل المدن، في نهاية الأمر، قنوات معلومات، تمامًا كالشركات). ووجود هذه التأثيرات الخارجية يُنبِّهنا إلى احتمال وجود بعض الآثار المَرَضيَّة على مستوى المجتمع ككل.

لهذه النظريات نتيجة مؤثرة تتمثَّل في أنه لو كان بوسع الأفراد أن يَختارُوا زملاءهم في العمل، فمن المُرجَّح أن تكون النتيجة أكثر ضررًا لذوي المهارة المُتدنية من الضرَر الذي كان سيحدُث لو كان الأفراد مُجبَرين على العمل مع من كان من قبيل الصدفة (أو المولد أو التقاليد أو التاريخ الأسري) أحد جيرانهم. في الحقيقة، الاختيار الحر يقود إلى التصنيف، الذي وفقًا له يُرافق ذوو الموهبة أمثالهم من ذوي الموهبة ويُرافق الباقون أمثالهم أيضًا. ونتيجةً لذلك، فإن أصحاب المهارة المُتدنية منحوسون مرَّتين؛ أولًا: جرَّاء مهارتهم المُتدنية. وثانيًا: جرَّاء المهارة المُتدنية لأولئك الذين هم مُضطرُّون إلى العمل معهم.[6] ثمة نتيجة أخرى هي أنَّ لدى أصحاب المهارة الرفيعة المستوى حافزًا أكبر للاستثمار في جعل أنفسهم أكثر إنتاجية؛ لأن قيمة ذلك الاستثمار لن تتضاءل بالإنتاجية المنخفضة للأشخاص الذين هم مُضطرُّون إلى العمل معهم.

ويجدُر بنا أن نُلقي نظرة عن كثب على كيفية حدوث ذلك. افترض نسخةً مُتطرِّفة من النظرية تقول إن إنتاجية الشخص تَعتمِد على زملائه. لنُسمِّها نظرية «الحلقة الأضعف» في الإنتاج؛ إنتاجية الفريق بأكمله تعتمد على موهبةٍ وجهود أضعف عضوٍ في الفريق. (أطلقَ عالم الاقتصاد مايكل كريمر على هذه اسم نظرية «الحلقة الدائرية» للإنتاج، تيمُّنًا بحلقة مانع التسريب المطاطي الذي تسبب تلفُه في انفجار مكوك الفضاء «تشالنجر» أثناء إطلاقه عام ١٩٨٦، مما يُجسِّد اعتماد مُعدَّة ضخمة وغالية الثمن على عمل مُكوِّنٍ واحد بسيط.)[7]

لنفترض فِرَقًا تتكوَّن مبدئيًّا من مزيجٍ عشوائي من أشخاصٍ موهوبين وغير موهوبين، وأن من خلال قليل من الاستثمار يُمكن تحسين مستوى مهارات أيِّ شخصٍ بالتدريب المناسب. في كل فريق، من المنطقي تركيز الاستثمار على الشخص الأقل موهبة؛ لأن ذلك الشخص هو أضعف حلقةٍ وافتقاره إلى الموهبة يُضعِف الفريق ككل. لذا، يتبيَّن أن الاعتناء بالفئات المحرومة، في المجتمع بأسره، يُعدُّ رهانًا جيدًا للآخرين.

والآن، لنفترِض أن بإمكان الناس اختيار زملائهم. بالطبع، الجميع يريد أن يكون له زملاء موهوبون، لذا بطريقة ما لا بدَّ أن تُوجَد آلية لتوزيع هؤلاء الأشخاص. لنفترض أن الآلية أشبه بمزاد علني. وليس بالضرورة أن يكون مزادًا بالمعنى الحرفي للكلمة؛ فمن الممكن أن يؤتي ثماره من خلال سوق العمل أو سوق العقارات، التي يدفع فيها الأفراد (أو الشركات التي يُمثلونها) مقابل ميزة الحصول على زملاء موهوبين أو جيران ناجحين. من السهل أن ترى أن أولئك الموهوبين والناجِحين سيكونون على استعدادٍ لعرْض سعرٍ أعلى في هذا المزاد، لأن من سيوظفونهم سيكونون أكثر إنتاجية مما لو عمِلوا مع مُزايدين أقل موهبة. بناءً عليه، سيتوافق الموهوبون مع أمثالهم من الموهوبين.

هيا نتأمَّل تأثير هذا على حوافز الاستثمار في جعل الناس أكثر إنتاجية، من خلال التعليم أو التدريب في موقع العمل. مع ذلك سيظلُّ صحيحًا أنه، داخل أي فريق عمل، من المنطقي تركيز الاستثمار على الأقل موهبة (بسبب تأثير «الحلقة الأضعف»). إلا أن المجموعات الموهوبة أكثر ستشهد عائدًا أعلى على استثمارها من المجموعات الأقل موهبة؛ لأن كلَّ شخصٍ مُتعلم حديثًا سيعمل مع زملاء أكثر موهبة. من المُرجَّح أن تكون النتيجة ظهور مناطق منعزلة لأصحاب الموهبة الأقل، ذات معدلاتٍ منخفضة للاستثمار والنمو، وأحياء لأصحاب الموهبة ذات معدَّلات مُرتفعة للاستثمار والنمو.

يُوجَد تشابُهٌ مُفيد مع الاستثمار في تقنيات الاتصال السريع بالإنترنت. شعَر كثيرون، ممَّن ثَبَّتوا خدمات الاتصال السريع بالإنترنت التي تُعلِن عن سرعات تحميلٍ بعديد من وحدات الميجابايت في الثانية، بخيبة أملٍ عند اكتشاف أن سرعات تحميلهم الفِعلية هي نسبة ضئيلة من هذا المُعدَّل؛ فسرعة التحميل لأي شخصٍ تتحدَّد بناءً على أبطأ سرعة متاحة في الوصلة بين المصدر وأجهزة الكمبيوتر المقصودة. وبالتبعية من المنطقي تركيز الاستثمار داخل أيِّ شبكة على الاتصال الأبطأ. ولكن الشبكة ذات الاتصالات الأسرع في المتوسط ستشهد تحسُّنًا أكبر في مرَّات التحميل لأيِّ استثمارٍ من الاستثمارات. وهذا يُفسِّر

تأثير كرة الثلج لتقنيات الاتصال السريع بالإنترنت؛ فهي لا تستحقُّ عناء النفقات حين لا يمتلكها أيُّ أحدٍ آخر، ولكن كلما زاد عدد الأشخاص الذين يَمتلكُونها، صارت قيمتها أكبر. تنشأ هذه التأثيرات — أحيانًا يُطلَق عليها «التأثيرات الخارجية للشبكة» — حينما تربط التقنيات بين الناس، سواء بتقنية النطاق العريض، أو بالتليفون، أو بالحصان والعربة على طريقٍ ترابي. بعبارة بسيطة: يَستلزم الاتصال طرفَين، ولا قِيمة للاتصال إذا لم يُوجَد أحد تتَّصل به. تتحمَّل عُزلة المواطنين على مستوى العالَم الناتجة عن سوء الاتصال، بطريقةٍ أو أخرى، مسئولية قَدْرٍ كبير من الركود الاقتصادي المُستمر في خِضمِّ وفرة عالَمية، مُفسِدة حياة مليارات البشر حول العالم.

وهذا لا يعني أن التكنولوجيا وحدَها هي الحل لمشكلات الفقراء المعزولين مثل أهالي قرية كوفيلار. فقرية كوفيلار ليست معزولة ماديًّا عن العالم. فسكَّانها يخرجون إلى العالم؛ العاملون في مجال التنمية، وموظفو الحكومة، والتجار المُرتحِلون (الذين يُوازِنون الأواني والأوعية على نحوٍ غير مستقر على درَّاجاتهم في شكلٍ يُشبه خلية النحل) يعودون جميعًا إلى القرية. يأتي المسافرون في رحلةٍ دينية من وقتٍ لآخر لأداء طقس البوجا في المعبد، الذي كان يُمثِّل وجهةً شهيرة للحج في السنوات السابقة. يأتي موظفُو البنوك لتقديم القروض إلى أولئك المُزارعين الذين يُمكن أن يَعِدوا بمصداقيةٍ بالسداد. ولكن رغم هذه الاتصالات، لا يزال المُرابون في القرية يقومون بنشاطهم المُعتاد بأسعار فائدةٍ تفوق كثيرًا تلك التي تفرضها البنوك في المدن. يترك عددٌ كبير جدًّا من الأطفال المدرسة بعد عامٍ أو عامين من الدراسة غير المُجدية، وبالكاد يستطيعون توقيع أسمائهم. وربما يتعذَّر على أولئك الذين يُواصلُون تعليمهم، في مدرسةٍ عادةً لا يدخل المُعلِّم الوحيد فيها الفصل، إيجاد أي عمل أفضل مردودًا من العمل الشاق بالحقول. ويُمكن رؤية الأطفال الصغار جالسين أمام أكواخهم بمظهرٍ لَزِجٍ ينمُّ عن سوء التغذية؛ ويَعرج ضحايا شلل الأطفال بأرجُلٍ نحيفة جدًّا. تَمتلك القرية الكثير من الإمكانيات، ولكنها غير مُطوَّرة. وأولئك الذين قد يُساعدون القرية على التطوُّر لا يُمكنهم الوثوق في أهلها بالقدْر الكافي لجعل الجهد يبدو يستحقُّ العناء، وأهلُها يَفتقرون إلى الخبرة والثقة بالنفس لإبراز أنفسهم كمُشاركين جديرين بالثقة في طقوس العالم الخارجي الشاقة. وفي وسط عالَم مُترابط كما لم يَحدُث من قبل في التاريخ، تظلُّ كوفيلار جزيرةَ معلومات كشأن مئات الآلاف من القُرى في جميع أنحاء الهند وملايين القرى في مختلف أنحاء العالم.

المرض والإقصاء

قد يشعُر أيضًا بعض المواطنين الأثرياء في الدول الغنية وكأنهم جزُرٌ وسط بحرٍ غامض، معزولون عن ميثاق الثقة الذي يَحفظ غالبية مواطنيهم. تُشير التقديرات في أيِ سنة إلى أن نحو ١٥ مليون شخص أمريكي يُعانون من الاكتئاب السريري، مع أنَّ أقل من نصف هذا العدد يتلقَّى العلاج. في عام ٢٠٠٦، انتحر أكثر من ٣٣ ألف شخصٍ أمريكي (حسب الإحصائيات الرسمية)، مما يجعلُه ثالث أكثر الأسباب شيوعًا للوفاة بين الشباب، وأقل شيوعًا بنسبة ضئيلة فقط من جرائم القتل؛ ومن المُرجَّح أن نسبةً كبيرة من الوفيات المُصنفة على أنها حوادث (وبخاصةٍ حوادث السيارات) كانت أيضًا حوادثَ انتحار. وعلى صعيد العالم أجمع، يَنتحِر حوالي مليون شخص سنويًّا، وظلَّ المُعدَّل في ارتفاع مُطَّرد في نصف القرن الذي احتُفِظ فيه بسجلات قابلة للمقارنة على الصعيد الدولي.[8] وسبب الانتحار غامض. وعلى صعيدٍ فردي، عادةً ما يكون مرتبطًا بضائقةٍ اقتصادية؛ إذ تَرتفِع معدَّلات الانتحار عادةً في فترات الركود وتَنخفِض في فترات الازدهار (على سبيل المثال، انخفضت المعدلات في أمريكيا سنويًّا من عام ١٩٩٤ حتى عام ١٩٩٩، رغم أنها لم تُبدِ أي نمَطٍ واضح بدءًا من عام ٢٠٠٠ فصاعدًا). ومع ذلك، ليست الدول الفقيرة بالضرورة أكثر عُرضة للانتحار من الدول الغنية؛ فدول أمريكا اللاتينية لديها معدَّلات انتحارٍ أقل بكثير من الولايات المتحدة وكندا، والدول اللاتينية في جنوب أوروبا (إيطاليا وإسبانيا والبرتغال) لديها معدَّلات انتحار أقل بكثيرٍ من النمسا وألمانيا وسويسرا. تُوجَد بعض التناقُضات المُذهِلة الأخرى في معدَّل الانتحار. ينتحر الرجال أكثر من النساء بأربعة أضعاف، رغم أن النساء يُحاوِلن الانتحار أكثر. ومُعدَّل انتحار الذكور في هولندا ٤٠٪ فقط من مُعدَّل الانتحار في جارتها بلجيكا. والمعدَّلات في النرويج والسويد والدنمارك متوسطة فقط وفقًا للمعايير العالَمية (على النقيض من الاعتقاد الشائع والانطباع الذي عملت أعمال إبسن وستريندبرج وبرجمان باجتهادٍ على تركه)، إلا أن في فنلندا يبلغ معدَّل انتحار الذكور تقريبًا ضعف معدَّلات تلك الدول. وعلى النقيض من الاعتقاد الشائع أيضًا، مُعدَّل الانتحار بين الأمريكيين الأصليين في الولايات المتحدة أقل قليلًا من معدَّل الانتحار بين البيض، في حين أن مُعدَّل انتحار السُّود أقل من نصف مُعدَّل انتحار البيض. في أوروبا الشرقية ودول الاتحاد السوفييتي السابق وصل الانتحار إلى نِسَبٍ وبائية، حيث إن أكثر من رجلٍ واحد من كل ألفَي رجل يَنتحِر سنويًّا في روسيا وبيلاروسيا وأوكرانيا وكازاخستان ولاتفيا والمجر وليتوانيا.

لا يُحتمل إطلاقًا أن تُفسِّر نظريةٌ اقتصادية على نحوٍ مُقنِعٍ السببَ في استسلام شخصٍ بعينه دونًا عن آخر للاكتئاب أو الانتحار؛ فالاكتئاب مرض، له أسبابٌ عُضوية وكذلك إدراكية. إلا أن علاج الاكتئاب هو ظاهرة اقتصادية، تستهلك موارد اقتصادية هائلة. تستجيب كلٌّ من الحالات المُبْلَغ عنها وطبيعة الاكتئاب، مثل غيره من الأمراض النفسية وغير النفسية، إلى المُحفزات الاقتصادية وتتشكَّل بناءً على القيود الاقتصادية. وأغلب الاختيارات الصعبة في مجال الطب، المُتعلقة بتحديد المبلغ المُخصَّص لإنفاقه لعلاج الفرد وأوجه إنفاق هذا المبلغ بالضبط، يتخذها أشخاص أصحاء بالنيابة عن المرضى. ذلك يعني أنهم يتصرَّفُون بناءً على أولويات الشخص السليم. وهذا، رغم أنه يبدو مُزعجًا، أمر حتمي ومرغوب فيه بوجهٍ عام. ولكن النتيجة هي زيادة العُزلة التي يشعُر بها المرضى أنفسهم.

يُقرِّر الأصحاء بالنيابة عن المرضى بطريقتَين أساسيَّتين؛ الأول: يقرر الأشخاص الأصحاء المبلغ الذي يُنفَق على رعاية المريض، بدلًا من إنفاقه على أمورٍ أخرى. وعادةً ما يتَّخذ المرضى أنفسهم تلك القرارات، قبل أن يَصيروا مرضى. قد أختار بين مستويات مختلفة من التأمين الصحي، بعضها اليوم مُكلِّف أكثر ولكنه يمنحني مزايا أكثر سخاءً إذا مرضت. عندما يُصيبني المرض، قد أندم على أنني لم أكن أكثر سخاءً في اختياري للبرنامج التأميني، ولكن ذلك لا يدلُّ على أن اختياري كان اختيارًا أحمق. ينبغي لنا جميعًا أن ندَّخِر لأوقات الشدة، ولكن ينبغي أيضًا أن نَستمتِع بأوقات الرخاء بدون توقُّع معرفة توقيت أو مدى تكرار أوقات الشدة. ستَعتمِد اختياراتنا للتأمين الصحي على مدى عِظَم المخاطر التي نَعتقِدها، وكذلك على مقدار ما نحتاج إلى ادِّخاره من أجل دفع ثمنها. ولكن مهما كان تحلِّينا بالحكمة في اتخاذ هذه القرارات، فعندما نقع فريسة للمرض نتوصَّل إلى معرفة أمر لم نكن نعرفه من قبل، أمر يجعلنا غرباء قليلًا عن الشخص السليم الذي كنَّا عليه في السابق.

ومع ذلك، كثيرًا ما يأخُذ بعض الأشخاص الأصحاء في المجتمع قراراتٍ متعلقة بتخصيص الموارد للمرضى. قد يرجع سبب هذا إلى وجود خدمة تأمين صحي وطنية في الدولة المَعنية، كما يُوجَد في المملكة المتحدة؛ ويُمكننا أن نُفكِّر في هذا باعتباره اختيارًا للتمتُّع بتأمينٍ صحي جماعي، ذي أقساط تأمين تُدفع إجباريًّا من خلال النظام الضريبي. أو لعلَّه بسبب أن بعض الأفراد لم يُؤمِّنوا على أنفسهم (سواء كان هذا بسبب الجهل أو الفقر أو بالاختيار بمحض الإرادة) ويفتقرون إلى الموارد لتمويل علاجهم. أغلب المجتمعات

الحديثة غير راغبة في التعايُش مع تداعيات ترك الأشخاص غير المُؤمَّن عليهم يَتدبَّرون أمورهم تمامًا بأنفسهم. تُوجَد مستشفيات عامة، وإن كانت مُزدحمة ولا تحظى بالتمويل الكافي، في الكثير من الدول التي لا تملك خدماتٍ صحية وطنية هكذا. وبدلًا من ذلك، ربما يُوجِّه الأشخاص الأصحَّاء الموارد لصالح المرضى؛ لأنهم لديهم مصلحة شخصية مباشرة في مصائرهم. كما رأينا في الفصل العاشر يُحْدِث المرضى تأثيراتٍ خارجية مُهمَّة على الآخرين، لا سيما من خلال الأمراض المُعدية، لا يستطيع أي مجتمع حديث أن يتحمَّل تكلفة تجاهلها.

تتمثَّل الطريقة الثانية التي يتَّخِذ بها الأصحاء قرارات بالنيابة عن المرضى في تقديم المَشورة فيما يتعلَّق بالكيفية التي ينبغي بها إنفاق ميزانيات الصحة. قد تكون هذه مسألة تقديم المشورة إلى شخصٍ مريضٍ بشأن الاختيار من بين العلاجات المتنوعة المتاحة، مع أخذ الموارد التي يَملكُها في الاعتبار. أو قد تكون مسألة تقديم المشورة إلى الممول — أي شركة تأمين، أو مُستشفى، أو هيئة عامة — بخصوص تحديد المريض ومدى مرضه. في الواقع، عادةً ما يكون الأمر عبارةً عن مزيج من المسألتين في الوقت نفسه. وفي أيٍّ من الحالتَين، يجب ألا يتَّخِذ القرار شخصٌ سليم، وإنما شخص ذو مهاراتٍ طبية مناسبة. قد يكون المريض نفسه بحاجةٍ إلى المشورة ليس فقط لأنه غير خبير، وإنما لأن مرضه يعوق قدرته على الحُكم السليم. ولكن حتى المريض ذو الحكم السليم سيَحتاج إلى مشورةٍ من شخصٍ ذي خبرة ومعرفة عِلمية. وفي مواجهة الأمراض الخطيرة، التي فيها يكون المريض في انتظار الموت، يحتاج المريض إلى الشعور بالثقة في مفهوم الإنسانية وليس فقط في خبرة فريق مُستشاريه الطبيين.

وهكذا يكون لدى المريض شخص يتَّخذ قرارات بالنيابة عنه، قرارات ليس لها تداعيات مُهمة على حالته الصحية فحسب، وإنما على الموارد المتاحة لعلاج الآخرين (في كلِّ مرة يوصي طبيب بإجراء عملية عاجلة لمريض، يتعيَّن على المرضى الآخرين أن يبقَوا مدة أطول قليلًا على قائمة انتظار الجرَّاح). يثق المريض في الطبيب كي يتصرَّف بالنيابة عنه، وقسَم أبقراط الطبي الذي أدَّاه الطبيب هو بالضبط التزامٌ رسمي لفعل ذلك. ولكن (مع أن قسَم أبقراط لا ينصُّ على هذا صراحةً، ويشعُر أطباء كثيرون بعدم الارتياح بشدةٍ عند مجرد مناقشة هذه الحقيقة المُحرِجة حول توجُّهِهم المهني) جميع الاستشارات الطبية تقريبًا تُدار بالنيابة عن جهةٍ مُموِّلة ما، مؤسَّسة اقتصادية ما، وكذلك بالنيابة عن المريض نفسه. ويجِب ألا يُبالِغ الطبيب في حالة المريض لمجرد أن يَظفر له بعلاجٍ

أسرع، على الرغم من أن المنطق السليم والإنسانية البسيطة عادةً ما يقودان الأطباء إلى أن يُحْسِنوا الظن بالمريض. قد يصف الأطباء عقارًا أو يُوصُون بإجراء عملية، ولكنَّهم يفعلون ذلك من مُنطلق معرفة قواعد المؤسَّسة التي يُمثِّلونها، القواعد التي تُحدِّد أولويات تخصيص الموارد. متى تكون عملية استئصال أورام ثانوية إهدارًا للموارد التي يُمكن أن تُنقذ حياة مريض آخر في مرحلة أقل تقدُّمًا من السرطان؟ متى تكون جراحة التجميل أداة مساعدة ضرورية للتعافي بعد التعرُّض لحادثةٍ تسبَّبت في تشوُّه وليست مجرَّد طريقة لإخفاء علامات الشيخوخة؟ متى يكون استخدام عقار فياجرا مناسبًا؟ ليست القرارات الطبية قائمة على مجرَّد التشخيص؛ بل هي قرارات اقتصادية بكل معنى الكلمة.

الاختلالات الحتمية لتفويض اتخاذ القرار

حظيت التداعيات الاقتصادية للسماح لشخص آخر أن يتخذ القرارات نيابةً عنك بالدراسة في طائفة متنوعة من السياقات في السنوات الأخيرة، بدايةً من العلاقات بين الرؤساء والعمال حتى العلاقة بين الساسة والناخبين، ومن الطريقة التي يتَّخِذ فيها المُزارعون القرارات، حتى الطريقة التي تُخصِّص بها الحكومات المساعدات الأجنبية. يصف ما أصبح يعرف الآن باسم «مشكلة المُوكِّل والوكيل» الطرُق العديدة التي يستطيع بها الشخص الذي يحتاج إلى إنجاز أمرٍ ما (المعروف هنا بالمُوكِّل) أن يُحفِّز وكيله (طبيبه مثلًا) ليتصرَّف على نحوٍ يتَّفق مع مصالحه بقدْر الإمكان.[9] أهم الحوافز في المجال الطبي نادرًا ما تكون مجرَّد حوافز مادية؛ فقد يهتمُّ الأطباء بالمال، ولكنهم نادرًا ما يهتمُّون بالمال وحدَه. فهم يهتمُّون أيضًا بمرضاهم، وبدورهم بصفتِهم علماء موضوعيِّين، وباحترام زملائهم في المهنة — التعرض للشطب من نقابة الأطباء بسبب الإهمال الطبي صفعة تُكلف الطبيب أكثر بكثير من مجرد فقدان الدخل. ولكن يُمكن للحوافز الاقتصادية أن تؤتي ثمارها من خلال التلاعُب بالتقدير أيضًا. فالنظام الذي يُمكن فيه مُقاضاة الطبيب بسبب فشل عملية جراحية ولكن لا يُمكن مُقاضاته بسبب إجراء عمليةٍ جراحية لم تكن ضرورية سيؤدي حتمًا إلى زيادة العمليات الجراحية غير الضرورية. والخوف من تحمُّل المسئولية يُمكن أن يؤتي ثماره حتى من خلال قنوات غير مباشرة بقدْرٍ أكبر. حسب إحدى دراسات الحالة الطبية، «أحد الأسباب التي تجعل الأطباء يُودِعون المرضى في المستشفى هو ببساطة جعْلهم يستريحون ويتلقَّون الرعاية … [لكن] في المستشفى يسهل على الأطباء (ما لم يتوقَّفُوا ويُفكروا في الأمر) القيام بإجراءاتٍ غير ضرورية لمجرد أن وسائل القيام بها

متاحة بيُسر تام.»[10] أحيانًا، يكون الضغط في الاتجاه الآخر؛ يُمكن أن يكون من الصعب الحصول على إذنٍ لدخول المستشفى على الإطلاق لبعض الحالات، لا سيما في الحالات التي يكون فيها التشخيص صعبًا؛ كما هو الحال في الأمراض النفسية. والنتيجة مُتناقِضة؛ علاج أكثر من اللازم لبعض الحالات، وأقل من اللازم لحالاتٍ أخرى، ووقتٌ غير كافٍ في المستشفى مقرونًا بتدخُّل أكثر من اللازم بتكنولوجيا عالية أثناء الوجود هناك.

أكَّدت دراسات حالة كثيرة مُتعلِّقة بالمجال الطبي أن الضغوط الاقتصادية تصوغ الطريقة التي يُفكر بها الأطباء حيال مرضاهم، ومدى تأثير هذه الضغوط على الثِّقة. تُوجَد سِمتان للطب تجعلان هذا التوتُّر شديدًا بشكلٍ خاص. إحداهما أن الأطباء مُجبَرون على أن يكونوا في خدمة سيدَين؛ مرضاهم وأولئك الذين يُسدِّدون فواتير مرضاهم. في الكثير من الدول الصناعية، تزداد تكاليف الرعاية الصحية زيادةً مهولة، نظرًا لأن التكنولوجيا تتطوَّر، والتوقعات تزداد، واستُبْدِلَت الأمراض الرخيصة التكلفة نسبيًّا الخاصة بالفقراء بالأمراض المزمنة الباهظة التكلفة الخاصة بالموسرين. تمثَّلت الاستجابة، من جانب كل من الهيئات العامة وشركات التأمين الخاصة، في تقليص الميزانيات، وطلب تبرير أوضحَ لكلِّ تدخُّل طبي، ومطالبة الأطباء بلعب دور مُديري الموارد بطرُق أوضح كثيرًا مما اعتادوا عليه. في الولايات المتحدة الأمريكية، حدث هذا بصفةٍ عامة من خلال ما يُعرَف باسم «الرعاية المُدارة»، التي من خلالها تُطالب شركات التأمين المُستشفيات بالتفاوض على أنظمة العلاج الصريحة معها قبل حتى بدء مثل هذا العلاج، بدلًا من مجرَّد استرداد المصروفات الطبية بعد الخضوع للعلاج. ورغم أن تلك الضغوط حتمية في بعض جوانبها، فإنَّ كثيرين من الأطباء لا يَجدونها صعبةً وحسب، وإنما لها نتائج عكسية أيضًا. فهي يُمكن أن تُقوِّض علاقة الثِّقة التي تُمثِّل محور العلاقة العلاجية بين الطبيب والمريض في المقام الأول.

السمة الثانية في المجال الطبي التي تَزيد من حدَّة التوتر هي أن بعض العلاجات فقط لها تأثير فوري يُمكن التحقُّق منه. ويصعب التحقق من مدى ملاءمة تلك العلاجات، التي قد لا تقلُّ أهمية، لحالةٍ بعينها لنيل رضا شركة التأمين أو مدير المستشفى. بيَّن عالِما الاقتصاد بينجت هولمستروم وبول ميلجروم أنه عندما يُجْبَر الوكلاء الذين يعملون لدى الموكلين على الاختيار بين المهام التي يسهل التحقُّق من نتائجها والمهام المُهمة ولكن يصعب التحقُّق من نتائجها، فإنهم لا يُقلِّلون من اختيار المهام التي يصعُب التحقُّق منها وحسْب، وإنما قد يَبذُلون جهدًا أكبر من اللازم في المهام السهلة![11] حسب المصطلحات

الطبية، هذا يعني أن قدرًا أكثر من اللازم من العقاقير يُقابله قدر أقل من اللازم من أي شيءٍ آخر تقريبًا. لقد وصفت تانيا لورمان، عالمة الأنثروبولوجيا، هذه العملية في بحثٍ بالجمعية الأمريكية للأطباء النفسيين. إجراء أبحاث على فعالية العلاج النفسي أصعبُ من إجراء أبحاثٍ على فعالية العلاجات الدوائية. وإجراء أبحاث على الأثر طويل المدى للعلاجات الدوائية أصعب من إجرائها على قدرة العلاجات الدوائية على توفير راحةٍ فورية من الأعراض المَرَضية. ومن الأصعب إبراز قيمة العلاج داخل المستشفى بما يفوق أثره على إحداث استقرار في حالة الأفراد الذين يُعانون من أزمة. لذا تأثير ضغوط تقليص ميزانية الرعاية الطبية بأمريكا على الطب النفسي يفوق بكثير تأثيرها على فروع الطب الأخرى، ويُوجَد داخل مجال الطب النفسي توجُّهٌ حادٌّ للابتعاد عن المداوة القائمة على «العلاج بالمحادثة»، والاتجاه نحو تدخُّلات علاجية قائمة على العقاقير.[12]

وممَّا لا شكَّ فيه أن بعض نوعيات العلاج بالمحادثة تكون غير فعَّالة، والبعض الآخر ربما يستمر لوقتٍ أطول مما تَضمنُه فعاليته العلاجية. ومع ذلك، ثمة أدلة مُتزايدة على أن العلاجات القائمة على العقاقير تكون أكثر فعالية عند مزجِها بالعلاج النفسي مما لو كانت وحدَها. حتى في إطار المُصطلَحات الضيقة النطاق لتقليل مدة المُكوث بالمستشفى، غالبًا ما كان لضغوط الرعاية المدارة نتائج عكسية، وذلك من خلال تشجيع بعض المستشفيات على إلقاء حالاتها الإشكالية على عاتق البعض الآخر بطريقةٍ لها نتائج عكسية جماعية على الجميع. ربما يتوقَّف المرضى النفسيون أو مرضى الاكتئاب، الذين يخرجون بسرعةٍ أكثر من اللازم من أحد المستشفيات، عن تناول أدويتهم ويجدون أنفسهم سريعًا في غرفة طوارئ مستشفى آخر بالمدينة نفسها؛ فهم يتنقلون من مستشفى إلى آخر، وغالبًا يُعالجهم أطباء غير مُطلعين على حالتهم المرضية، وفي النهاية يتطلَّب الأمر مدةً أطول للعلاج بالمُستشفى مما لو أنهم كانوا قد مكثوا لفترةٍ أطول في المستشفى الأول. الأسوأ من ذلك، حسبما تصِف لورمان الموقف، أن ولاياتٍ ومناطق بأكملها تتنافس في لعبة تمرير الطرود:

> إحدى العواقب المروِّعة للمرض النفسي هي الطريقة التي يُلقي بها أحيانًا إداريون حكوميون مسئولية المرضى على عاتق ولاياتٍ أخرى. ففي جنوب كاليفورنيا، قد يأتي المرضى إلى غُرَف طوارئ مُستشفيات الأمراض النفسية ويوضحون أنهم كانوا بولاية مينيسوتا أو إلينوي وذهبوا إلى محطة الأتوبيس

> واشترى لهم رجلٌ لطيف من إدارة الصحة النفسية تذكرة أتوبيس إلى سان دييجو، التي ظنُّوا أنه سيروق لهم زيارتها.[13]

يمكن للضغوط الاقتصادية أن تؤثر على طبيعة المرَض ذاته. تقول لورمان:

> لدى خبرائنا في مجال الصحة النفسية، وكذلك بقيَّتنا، توقعاتٌ فيما يختصُّ بالمرضى النفسيين، ونحن نُضفي طابعًا صناعيًّا على تلك التوقعات بطرُق واضحة وغامضة يمكنها أن تقود الناس إلى مُحاكاة الأعراض التي نظنُّ أنها ينبغي أن تكون لديهم. إذا أراد جندي بلا مأوًى من قُدامى المُحاربين أن يُمضيَ ليلته في فراشٍ دافئ، فإنه يستطيع تعلُّم الكلمات والإيماءات التي ستُقنع الطبيب النفسي المناوب بالسماح له بدخول المُستشفى. وإذا كانت امرأة تتلقى إعانة عجز شهريًّا بناءً على تشخيص طبيبها النفسي، فستعرف كيف تتجنَّب قطع هذه الإعانة ... يتعلم المرضى النفسيون لعب الأدوار التي صمَّمها لهم مُجتمعنا.[14]

وحسبما توضح بقية دراسة لورمان على نحوٍ يبعث على الأسى، فإن حقيقة أن بعض المرضى النفسيين يتعلَّمون لعب الأدوار التي نُحدِّدها لهم لا تجعلهم أقل مرضًا.

الإقصاء والعمل الجماعي

قد يجد كلٌّ من العاطلين والفقراء وأصحاب الأمراض الخطيرة، بطرُق مختلفة، أنفسهم منبوذين من ميثاق الثقة الذي ينجح في الغالب في الحفاظ على ذلك الصرح المُبهرج، وأعني بذلك المجتمع الإنساني الحديث. لم يخطط أحد للأمر على هذا النحو، ولكن ذلك لا يُقلل من دوافع اعتبار النتيجة غير مقبولة. صحيح أنه لا ينبغي السخرية من العملية؛ ففي أغلب الحالات، أن تكون عاطلًا أو فقيرًا أو مريضًا اليوم أقل فظاعةً ممَّا كان عليه الأمر قبل مائتي أو ألفي أو عشرين ألف عام مضت.[15] الروايات ذات الطابع الرومانسي عن الفقر في المناطق الريفية أثناء العصور الوسطى، أو الادِّعاءات بأن المرضى النفسيين أرواح مُبدعة وكان من شأنهم أن يتلقَّوا التبجيل باعتبارهم قدِّيسين في أيام ما قبل اختراع الأدوية النفسية والعلاج في المُستشفيات، هي في معظمها أوهام تُضفي بريقًا على المُعاناة الكئيبة لمُعظَم حالات الفقر والمرض النفسي، ناهيك عن الوحشية التي غالبًا ما تعاملَت

بها العصور المُبكرة مع تُعَساء الحظ في تلك العصور (على سبيل المثال، حرْق النساء المريضات نفسيًّا بوصفهن ساحِرات).[16] والروايات عن الحياة المُريحة والمبهجة لمجتمَعات الصيد والجمع هي بالمثل روايات مُضلِّلة؛ فإلى جانب الأدلة على العنف التي ناقشناها في الفصل الثالث، تكشف الهياكل العظمية لأفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار من شمال وجنوب أمريكا أن أكثر من نصفهم كانوا يُعانون من خرَّاجات كانت حتمًا تُسبِّب ألمًا لا يُطاق في تلك العصور قبل اختراع الأسبرين بوقتٍ طويل.[17] ورغم ذلك، لا يزال الواقع أنه في حين أن ميثاق الثقة يؤتي ثماره — وإن لم يكن بشكلٍ كامل — على كثير من مواطني المجتمع الحديث على نحوٍ أفضل بكثيرٍ مما تصوَّره أجدادنا، فإنه يؤتي ثماره عشوائيًّا على المنبوذين، إن حدث ذلك. وبقدْر ما تحسَّنت ظروف المنبوذين مقارنةً بالعصور السابقة، فإن ذلك يُعزى في معظمه إلى جهدٍ مقصود لإجراء جماعي. لقد سعَت المجتمعات الحديثة، عبر الإكراه أو الإقناع، إلى العمل في مجموعاتٍ بُغيةَ تعديل نتائج تقسيم العمل غير المنسق، ولحُسن الحظ أن ذلك التقسيم للعمل جعل من الأيسر تحمل تكاليف فعل ذلك، بزيادة الرخاء الشامل. هذا الإجراء الجماعي هو ما يُمكننا أن نطلق عليه عِلم السياسة، بالمعنى الواسع جدًّا للمصطلح.

إذا عجز مجتمع، لا يُوجَد فيه شخص واحد يتولى المسئولية، ويتَّسِم بالرؤية الضيقة ويعتمد على شبكةٍ واهية من الثقة، عن حماية بيئته أو الاعتناء بالمنبوذين داخلها، فما الذي يمكن توقُّعه من الإجراء الجماعي؟ كيف يستطيع الإجراء الجماعي تعويض نقاط ضعف تقسيم العمل؟ هذا سيكون موضوع الجزء الرابع من هذا الكتاب.

خاتمة الجزء الثالث

كان موضوع الجزء الثالث من هذا الكتاب هو الطريقة التي تشكَّلت بها طبيعة المجتمعات البشرية بصورةٍ جماعية من خلال الانتشار الواسع للتأثيرات الخارجية. قد تكون هذه الطبيعة جذَّابة أو مُنفِّرة؛ ولكنها كانت مُذهِلة بلا حدود لعلماء الاقتصاد.[1] انبثقَت فروعٌ كاملة من عِلم الاقتصاد لتتناول الموضوعات المتنوِّعة التي ناقشناها في هذه الفصول؛ جغرافيا المدن والتنمية الاقتصادية بصفة عامة،[2] وكيفية استنزاف الموارد البيئية في غياب المُحفزات على الاهتمام بها،[3] والطريقة التي تَنتهجها أنواع الأسواق المُختلفة لتخصيص الموارد وتلخيص المعلومات التي يَكشِف عنها التجَّار عن غير قصدٍ حول دوافعهم ومُعتقداتهم.[4] يُوضِّح هذا المثال الأخير أن بعضًا من العوامل الخارجية الأقل وضوحًا، ولكنَّها ذات أهمية، هي تلك الناشئة عن المعلومات؛ فما يفعله شخصٌ يُمكن أن يكشف للآخَرين، عادةً بالمجان، عن معلوماتٍ قد يُنفِق الشخص نفسه الكثير من الوقت أو المال أو الجهد ليتحصَّل عليها. وبدافع الغيرة من هذه الاكتشافات، قد يَندفِع الناس نحو اكتناز المعلومات، غالبًا ما يَنجحُون في ذلك نجاحًا جزئيًّا فقط. وسواء نجحت جهودهم أم فشِلَت، فإن جهودهم لاكتناز المعلومات تُشكِّل المؤسسات التي يتألَّف منها المجتمع البشري.[5] على سبيل المثال، تستطيع الشركات أن تُوجِّه بعض أنوع المعلومات على نحوٍ أكفأ مما يُمكن للأسواق أن تفعل، وهذه الميزة تُعطي الشركات أفضليةً على الأسواق فيما يتعلَّق بتنسيق بعض أنواع الأنشطة. وعندما تكون هذه الميزة قوية، تستطيع الشركات أن تصير كبيرةً جدًّا، لتَبرُز كجزُر عظيمة ذات تسلسُلٍ هرَمي وتخطيط وسط بحْرٍ من نشاط السوق اللامركزي.

مثلما يَستنزف الصيَّادون مخزون سمك القد الباقي في عرض البحر دون رغبةٍ منهم في القيام بذلك، رهنًا فقط بالقانون الصارم المُلزم بترك أعدادٍ أقل من صيد اليوم

لصائدي الغد، كذلك يُشكِّل البشر في خِضمِّ استغلالهم للرموز مخزون المعرفة المتاحة لُستخدِمي معرفة الغد. غير أن استغلال المعرفة يُضيف إلى المخزون ولا يَستنزفُه، ومن ثَمَّ فجهود الباحثين اليوم تعني، سواء كانوا يَعتزمُون ذلك أو لا، أنَّ أحفادنا سيعرفون أمورًا كثيرةً لم نكن نعرفها اليوم. وكما سنرى، هذا ليس أمرًا جيدًا دومًا.

يستكشف الجزء الرابع واحدًا من أفتك العوامل الخارجية على الإطلاق؛ وهو الطريقة التي يُمكن بها للتعاون داخل مجموعة (غالبًا ما تكون مدفوعة برغبةٍ في التغلُّب على بعض مواطن قصور العمل الفردي غير المنسق) أن يجعل أفراد المجموعة أشدَّ عُدوانية في تعامُلاتهم مع الغرباء. ومن بين كل موروثات الماضي من مجتمع الصيد والجمع، يُشكِّل هذا الأمر التهديد الأكثر مَدعاةً للقلق للتجربة الكبرى التي بدأتها الإنسانية قبل عشرة آلاف سنة مضَت.

مقدمة إلى الجزء الرابع

أحد الألغاز الكبرى الخاصة لفترة ما قبل التاريخ هو سبب انتشار الزراعة بسرعةٍ بالغة. لعلَّكَ تظنُّ أنه بمجرَّد أن ظهرت الفكرة وساعد المناخ في جعلها مُمكنة، كان الحلُّ جليًّا؛ لماذا تخرج إلى الصيد وجمع الثمار بينما يُمكنك أن تجلس في البيت وتشاهد العُشب ينمو؟ إلا أن الواقع أكثر تعقيدًا من ذلك. الجلوس ومشاهدة العُشب ينمو ليس مشهدًا شاعريًّا كما يبدو؛ لأن أولئك الذين يتَّسمون بقلة الحركة مُعرَّضون للخطر أيضًا. فعندما يهجم الأعداء، يستطيع أفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار أن يختفُوا بكل بساطةٍ داخل الغابة، أما المزارعون فلديهم الكثير جدًّا مما يُمكن أن يخسروه؛ البيوت والماشية ومخزون الطعام. ومن ثمَّ، لا يُواجه المزارعون مخاطر كبرى فحسْب، وإنما يتعيَّن عليهم أيضًا بذل الوقت والطاقة والموارد للدفاع عن أنفسهم؛ ببناء الأسوار، وتَزويد أبراج المراقبة بالرجال، وحراسة القطعان، وخفارة الحقول. وهذا يعني قدْرًا أقل من الوقت والطاقة، وموارد أقل، تُخصَّص لإعداد الطعام. بل قد يَحدُث أن تتراجَع الإنتاجية الأكبر للساعات التي يقضونها في زراعة المحاصيل الغذائية وإعدادها أمام عددٍ أكبر من الساعات التي يجِب عليهم قضاؤها في الدفاع عن أنفسهم وعن الغذاء الذي يزرعونه؛ وهو ما يعني، بوجهٍ عام، أنهم يُنتجون طعامًا أقل. بالتأكيد، تُظهِر الدراسات التي أجريَت على عظام وأسنان بعض أفراد المجتمعات الزراعية المُبكِّرة بالشرق الأدنى أنَّ المزارعين كانوا بحالةٍ صحية «أسوأ» (بسبب تغذية أسوأ) من أفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار الذين سبقوهم.[1] عوضت الزيادات في الإنتاجية الزراعية في الألفية التالية هذا الأمر وأكثر في النهاية، ولكن مع ذلك، يبقى اللغز: ما الذي شجَّع على تبنِّي الزراعة بسرعةٍ بالغة وغالبًا في إطارٍ زمني قصير نسبيًّا؟ يبدو أن الزراعة اعتُمِدَت على نحوٍ مُستقِلٍّ في سبعة أماكن على الأقل؛ الأناضول، والمكسيك، وجبال الأنديز بأمريكا الجنوبية، وشمال الصين، وجنوب الصين،

وشرق الولايات المتحدة، وجنوب الصحراء الكبرى بأفريقيا (على الأقل مرة واحدة، وقد تصلُ إلى أربع مرات). ومن شِبه المؤكَّد أن انتهاء العصر الجليدي الأخير حَسَّنَ إنتاجية الزراعة تحسينًا كبيرًا مقارنة بالظروف العدائية سلفًا. ولكن هل كان ذلك سيُشكِّل أهمية لو كان الحال قد انتهى إلى تسخير جميع الامتيازات الإضافية لتقنية الزراعة الجديدة من أجل الدفاع؟ ولماذا اعتُمِدَت هذه التقنية من الأساس؟[2]

لن نعرف أبدًا الإجابة على وجه اليقين. أحيانًا، تترك حاجة المجتمعات للدفاع عن نفسها آثارًا واضحة، على هيئة أسوارٍ وأسلحة، إلا أن أغلب الوقت والطاقة المُهدرَين في الدفاع لا يترك أي سجل أثري، ومن ثم لا يُمكننا التأكُّد يقينًا من أن هذا هو ما يفسِّر التغذية الأسوأ للمزارعين الأوائل. ومع ذلك، ها هو تخمين معقول.

زادت الزراعة زيادةً مهولة من مزايا الاحتشاد للدفاع عن النفس للبشر. بمجرد استقرار مجموعةٍ كبيرة في حياة مستقرَّة وعدم القدرة على الاختباء من أعدائها، تحظى بأمانٍ أكبر بكثيرٍ مما كان بمقدور أفرادها لو انقسموا إلى عدَّة مجموعاتٍ أصغر عددًا. ولكن ليست نتيجة تكريس الوقت والجهد والمَوارد للدفاع عن نفسك أن تجعلك تشعُر بمزيدٍ من الأمن فحسب. فعادةً ما يجعل هذا جارك يشعُر بقدْر «أقل» من الأمان. وفي هذا العامل الخارجي البسيط، ولكنه مُروِّع، تكمُن إحدى القوى المحركة للمجتمع الحديث، ولإنجازاته التكنولوجية المُدهشة وكذلك لقُدرته على ارتكاب أعمالٍ وحشية على الصعيد الصناعي.

ما إن شرَعَت المجتمعات الزراعية الأولى في الاستثمار بصورةٍ منهجية في الدفاع، بدأت حقيقة تَمكُّنهم من القيام بذلك تُشكِّل تهديدًا لجيرانهم، بما في ذلك المجتمعات التي كانت على هامش اعتماد الزراعة هي الأخرى. إذ لا يُوجَد ما يُمكن أن يُطلق عليه تكنولوجيا دفاع بحتة. فحتَّى وجود أسوار حول مدينة ما يُمكن أن يجعل من الأسهل على الأطراف المُهاجِمة أن ترتحل للإغارة على المجتمعات المحلية القريبة عالمةً بأن لديها ملاذًا آمنًا. الهراوة التي استخدمها الإنسان في عصور ما قبل التاريخ في درء المُعتدِين كانت هي نفس الهراوة التي استخدمها ليعتديَ على الآخرين. ما إن يَستثمِر مجتمع محلي في جيش متواضع، سواء كان من المرتزقة أو من مواطنيه، يُمكن لإغراء تشجيع ذلك الجيش على تبرير وجوده، بالاعتداء على الجيران الأضعف، أن يُصبح طاغيًا. لذا، حتى لو لم يكن وضع المجتمعات الزراعية الأولى بالضرورة أفضل مما لو كانت قد استمرَّت بدون زراعة، فبمجرد أن بدأت العملية، كان لدى مجتمعاتٍ كثيرة اهتمام بالانضمام إليها.

وكما هي الحال مع العوامل الخارجية المتمثلة في الاكتظاظ والمرض التي رأيناها آنفًا بين سكان المدينة، كان يُمكن لهذه التعاملات أن تؤدِّيَ إلى تصرُّف كل فردٍ حتمًا ضد المصالح الجماعية.

من المُحتمَل أن الحالة الصحية الأسوأ للمُزارعين الأوائل كانت تُعزى برمَّتها إلى مزيج يجمع بين النظام الغذائي الأقل تنوُّعًا من النظام الغذائي الذي كان قد اتَّبعه أفراد مجتمع الصيد وجمع الثمار، والخطر الأكبر للإصابة بأمراضٍ جلبها العيش في مُستوطنات أكثر ازدحامًا وأقرب إلى الحيوانات. ليس الموضوع الأساسي هنا هو مساحة الدور الذي لعبته احتياجاتهم الدفاعية في تفسير حالتهم الصحية الأسوأ؛ فالمهم هو أنهم بمجرد أن اعتمدوا نمَط حياة مُستقر نسبيًّا، بدءوا عملية استثمار في الدفاع الذي من شأنه أن يُغيِّر طبيعة الحياة الاجتماعية الإنسانية إلى الأبد.[3]

يصف الجزء الرابع من هذا الكتاب في إيجازٍ تداعيات هذا المنطق البسيط المتعلق بالهجوم والدفاع على بنية المجتمعات الحديثة. ولقد شكَّل سلاح الدفاع ذو الحدَّين ثلاث تهديدات أساسية؛ الأول: هو التهديد الذي تفرضُه المجتمعات المحلية على جيرانها، وهو تهديد شجع تصعيد الاستثمار التنافسي بين الخصوم. التهديد الثاني: هو تهديد داخلي؛ فحين صارت المجتمعات أكثر رخاءً وتمكَّنت من تفويض مهمة الدفاع إلى آخرين (إما إلى مرتزقة أو إلى جيوش مُحترِفة من مواطنيها)، كان من المُمكن أن تجد نفسها مُهدَّدة من قِبَل نفس الأشخاص الذين كانوا قد عهدوا إليهم بحمايتهم. شغل هذا التهديد بجدية اهتمام بعض كبار المُفكرين السياسيين في الماضي، بدايةً من الفيلسوف التونسي العظيم ابن خلدون في القرن الرابع عشر، وصولًا إلى عالِم الاقتصاد السياسي الاسكتلندي آدم فيرجسون في القرن الثامن عشر. كتب فيرجسون في كتابه «مقالة في تاريخ المجتمع المدني»:

> من خلال الفصل بين فنون بائع الثياب والدبَّاغ، يجري تزويدنا بالأحذية والملابس على نحوٍ أفضل. ولكن فصل الفنون التي تُشكِّل المُواطِن ورجل الدولة، فصل فنون السياسة والحرب، هي محاولة لطمس الطابع الإنساني، وتدمير ذات الفنون التي نعمد إلى تحسينها. ومن خلال هذا الفصل، نحن في الواقع نحرم أناسًا أحرارًا ممَّا هو ضروري لأمنهم؛ أو نُحَضِّر للدفاع عن غزوٍ من الخارج، ممَّا يُنبئ باحتمال وقوع احتلال ويُهدِّد إمكانية تشكيل حكومةٍ عسكرية في الداخل.[4]

ويأتي التهديد الأساسي الثالث من الطبيعة المُضطربة وغير المنظمة للازدهار الاقتصادي ذاته الذي يُمثل أساس القوة العسكرية. لقد أدركت الدول التي حقَّقت ازدهارًا على الصعيد التجاري، أحيانًا بعد فوات الأوان، أن نفس التجار وروَّاد الأعمال الذين يُمدونهم باحتياجاتهم الدفاعية يُسلِّحُون أيضًا أعداءهم. كان التحرُّر الديمقراطي لتقسيم العمل، الذي يُتيح تسليح الأصدقاء والأعداء على حدٍّ سواء، سِمة من سمات حروب العصور القديمة ومُستمر بلا انقطاع حتى يومنا هذا.

يُلقي الفصل السادس عشر نظرة على الطريقة التي نمَت بها الدولة الحديثة منذ تأسيسها كوسيلةٍ بسيطة للدفاع بين أفراد المجتمعات الزراعية المُستقرة. تاريخيًّا، رغم أن قوة الجاذبية المُعتادة التي تربط جميع المجتمعات معًا تمثَّلت في الحاجة إلى التكاتُف معًا من أجل الدفاع، فإنَّ في خضمِّ التعامُل مع جيرانها، واجهت المجتمعات اختيارًا مُستمرًّا بين نوعَين من الاستراتيجيات؛ القوة من خلال الازدهار والازدهار من خلال القوة. ورغم أن هاتَين الاستراتيجيَّتَين تُمثِّلان نقطتَين على سلسلة مُتصلة وليستا نوعَين مُختلفين، فإن الاستراتيجية الأولى هي عمومًا الاستراتيجية التي اتبعتْها دويلات المدن والدول القومية؛ أما الاستراتيجية الثانية فهي التي اتَّبعتها الإمبراطوريات. ومن قبيل المفارقة أنه كلما سعَتِ الدول الناجحة إلى القوة من خلال تحقيق الازدهار، زاد إغراء التخلِّي عنها سعيًا وراء الازدهار من خلال القوة. وفي دورة النمو الاقتصادي هذه وروح المغامرة العسكرية والدهاء السياسي والتدهور الاقتصادي اللاحق، يكمُن جزء كبير من الديناميكية المضطربة لتاريخ العالَم.

إغراء التخلِّي عن استراتيجية التجارة السلمية مع جيرانها لصالح المصادرة غير الصبورة ليست الخطر الوحيد الذي تُواجهه الدول التي تنعم بالرخاء. مع تعدُّد المهام التي تقوم بها الدولة وازديادها تعقيدًا، زاد في المقابل طموح الدولة لعلاج عيوب تقسيم العمل الحديث. الآن تفرض الدولة الضرائب وتُقدِّم الدعم وتُعيد توزيع الدخل وتنظم الأسواق وتتدخَّل لمواجهة البطالة. باختصار، تفرض الدول الحديثة قيودًا على عمل المواطنين والشركات والأسواق بطرُق غير مسبوقة تاريخيًّا. لدى هذه الأنشطة القُدرة على تعويض أوجه قصور مجتمع يتَّسِم فيه الجميع برؤية ضيقة ولا أحد في موضع المسئولية. وفي الوقت نفسه، زادت تلك الأنشطة من الحاجة إلى فرض قيودٍ على ما يُمكن للدولة نفسها القيام به. ونظرًا لأن إدارة المجتمع الحديث صارت أكثر تعقيدًا، استنسخت الدولة نفسها (حتمًا وبالضرورة) داخل إطار بِنيتها الداخلية تقسيم العمل ذاته الذي تسعى

إلى مواجهة عُيوبه. لم يَعُد ثمة وجود لملك؛ وبدلًا من ذلك يُوجَد وزراء مالية وهيئات تنظيمية وهيئات تشريعية ولجان وسفارات وهيئات استشارية ومجلس وزراء ومحاكم وجماعات ضغط، لكلٍّ منهم أجندته الخاصة ومُتورِّط في منافسات لا يُمكن للغرباء سوى تخمينها. لا يزال الرئيس أو رئيس الوزراء يُمسك بزمام سلطة الحياة أو الموت، ولا سيما إرسال المواطنين إلى الحرب، ولكن القوى التي تُشكِّل مثل هذه القرارات هي نتاج الكثير من الضغوط السياسية المتضاربة وعُرضة للرؤية النفقية بطرُق تتشابه على نحوٍ مُخيف مع طرُق مجتمع السوق نفسه. وهذا لا يجعل الدولة عاجزة عن تنظيم اقتصاد السوق، ولا يجعل الأمر أشبَهَ بأعمى يقود عميانًا. ولكنَّ ذو الرؤية الضيقة يقود آخرَ مثله، في عالمٍ يتطلَّب فيه انتشار التكنولوجيا الحديثة وقدرتها على التدمير رؤية بانورامية كما لم يحدُث من قبل.

ويتساءل الفصل السابع عشر عن الموضع الذي أوصلتنا إليه في مطلع القرن الحادي والعشرين التجربةُ الطويلة التي بدأت منذ عشرة آلاف سنة. العولمة ليست ظاهرة جديدة، مع أنها تُغيِّر باستمرار الثياب التنكُّرية التي تلبسها. لقد بنى «الإنسان العاقل» مؤسسات ذات مستوى تعقيد مُذهِل مكَّنت سيكولوجية الصيد وجمع الثمار من السيطرة على بيئتها بطريقةٍ ذات طبيعة غير مسبوقة. ومع ذلك، لدى تلك المؤسَّسات القدرة على إلحاق ضرَرٍ كبير بنا وبعالَمنا. يستلزم الأمر تعديل أي حلول مُستدامة لهذه الأخطار لتتوافق مع الأخطار نفسها ومع سيكولوجية الصيد وجمع الثمار لدَينا، التي تعوق قدرتنا على الاستجابة لتلك الحلول.

الجزء الرابع

العمل الجماعي: من دول مُحارِبة إلى سوق أُمَمية

الفصل السادس عشر

دول وإمبراطوريات

استراتيجيات الدفاع والهجوم

يَقتضي الدفاع الفعَّال عملًا جماعيًّا. دائمًا تقريبًا يكون لدى فردٍ من فريق من المُقاتلين فرصة أفضل للنجاة في معركة مما لو كان كلُّ فردٍ منهم يُقاتل بمفرده. الاستثناء الوحيد المهم هو حين يكون المُقاتلون مُتنقِّلين ويُمكنهم النجاة عن طريق الفرار (وهي حقيقة يعرفها دومًا مُقاتلو حرب العصابات). حينئذٍ فقط يُمكن للقتال منفردًا أن يكون ميزة.

عندما بدأ أسلافنا الزراعة والرعي، تخلَّوا عن مميزات التنقُّل والارتحال. صحيح أن تربية الخرفان أو الماشية أو الخنازير وتدجينها لا تجعلك ترتبط بمكانٍ بدرجةٍ وثيقة مثلما تفعل زراعة الحبوب. ولكن من المؤكد أنه يُصبح أكثر كلفةً أن تفرَّ من عدو، قد يَستبيح مخازنك المُكدَّسة بالطعام، حتى ولو اضطر إلى تجميعها من أماكن متفرقة عوضًا عن سلبها من المخزن. لذا، بداية الزراعة كانت تعني بالضرورة أن يتكتل أجدادُنا في مجموعات أكبر مما اعتادوا عليه في السابق، حتى وإن كان من المُحتمَل أن تكون هذه المجموعات مجرد مجموعاتٍ أُسرية أكبر في البداية. كان من الممكن لأُسَر مجتمعات الصيد والجمع أن تَنقسِم بكل سهولة حين يُصبح الطعام شحيحًا أو حين تزداد صعوبة إدارة الخصومات والتوترات، إلا أنَّ المُزارعين الأوائل أدركوا أن الانقسام كان قد أصبح أخطر فعلٍ يُقْدِمون عليه. صار من الضروري أكثر من أي وقتٍ مضى تعلم العيش مع الآخرين وإدارة النزاع بدلًا من الفرار منه.

لم يكن التكتُّل معًا مسألة عيش في مجموعات أكبر وحسب. كان أيضًا يعني ضمنيًّا العيش معًا في مسافةٍ أقربَ من الناحية المادية. وإذا كنتم ستَمكُثون في مكان واحد، فمن المنطقي أن يكون ذلك المكان مَحميًّا؛ فيُمكن لمجرد تشييد جدار أو سُورٍ بسيط أن

يمنحك ثوانيَ قيمةً في قتال، كما يُبعِد عنك المُغيرين العارضين. وهذا يستتبعه القول بأنه وفقًا لقوانين الهندسة البسيطة كلما كانت المستوطنة التي تُحاول حمايتها أكبر حجمًا، كانت المنطقة التي يحميها كلُّ مترٍ من الجدار أكبر (يزداد محيط الدائرة بزيادة قطرها، لكن مساحتها تزداد بزيادة «مربع» القطر). لذا، تميل المستوطنات الزراعية بطبيعتها لاحتواء عددٍ أكبر مما تحتويه جماعات الصيد وجمع الثمار. ومع ذلك فالعيش معًا يأتي بتحدياته؛ مثل كيفية مشاركة المكان، وكيفية التخلُّص من النفايات (كما رأينا في الفصل العاشر). حلول هذه المشكلات، مثل استراتيجيات الدفاع عن النفس، لها طابع «السلع العامة»، كما يُسميها علماء الاقتصاد. هذا يعني أنها تطبق عشوائيًّا، نوعًا ما، على كل فردٍ في المجتمع، بصرف النظر عمَّن أسهم فيها. فالأسوار الدفاعية تحمي الجميع، حتى المُتهربين الذين حاولوا تجنُّب أن يكونوا جزءًا من طاقم التشييد. نظام التخلص من النفايات البشرية هو نظام لمصلحة الجميع، بما فيهم أولئك الذين يُحاوِلون التهرُّب من تكاليف إدارته. لذا لو لم يكن يوجَد قدْر من التنظيم لمشاركة المهام، المدعوم بالتهديد بالإجبار، لحاول الجميع الاستفادة من جهود الآخرين بالمجان. مثل هذا التنظيم يُشير ضمنيًّا إلى التركيز وممارسة السلطة؛ ومن ثمَّ يُمكننا فهم أن نظام التنسيق الجماعي كان النتيجة الطبيعية لأول ثورة زراعية.

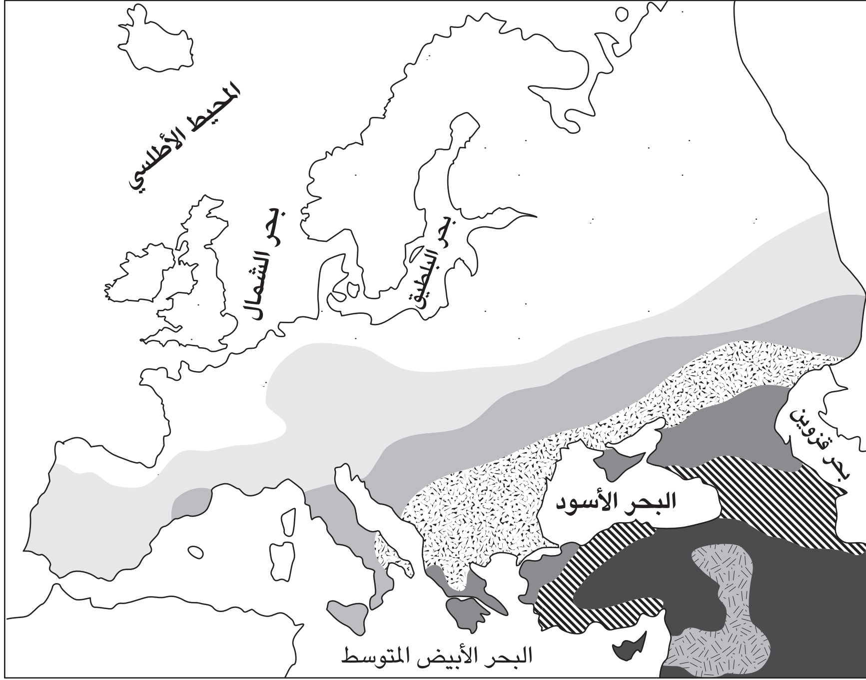
وإذا نجح النظام، يُحقق المجتمع ازدهارًا. وسرعان ما تكتسب المجتمعات المزدهرة جيرانًا، سواء أكانوا حاسدين لها على ازدهارها (أو يعتريهم فحسب فضول بشأن هذا الازدهار) أو سكان المناطق التي يمتدُّ إليها هذا المجتمع المحلي؛ إذ يُؤدِّي ازدهاره إلى نموٍّ سكاني وضغطٍ على مساحة الأرض المحدودة. وثمة طريقتان أساسيتان فقط يُمكنك أن تتعامل بهما مع جيرانك؛ يُمكنك أن تُقاتلهم أو يُمكنك أن تحاول التعايُش معهم. تاريخيًّا، كانت المجتمعات المحلية التي تُقاتل جيرانها بنجاح إما تذبحهم أو تطردهم من أرضهم أو تستعبدُهم؛ وأحيانًا تفعل مزيجًا من الأمور الثلاثة. كانت المجتمعات، التي سعت إلى التعايُش مع جيرانها، إما تتبادل معهم السِّلَع والخدمات بنشاط (وهو ما كان يسفر أحيانًا عن اندماجٍ في نهاية المطاف) أو تتغاضى عن وجودهم مع محاولة تقليل التواصُل الفعَّال.

ليس لدينا سجلات مكتوبة لنعرف منها أيًّا من هاتين الطريقتَين للتعامل مع الجيران كانت الأكثر انتشارًا خلال آلاف السنين التي تلَت اختراع الزراعة مباشرة. إلا أن لدَينا سجلات ذات طبيعة مختلفة نستطيع عن طريقها على الأقل استبعاد بعض الاحتمالات. لقد أوضح عمل المُتخصِّص بعِلم الوراثة البشرية لويجي كافالي سفورزا وزملائه توافُقًا

ملحوظًا بين انتشار التكنولوجيا الزراعية (القمح بالأساس) من الشرق الأوسط إلى أنحاء متفرِّقة من أوروبا من عام ٧٥٠٠ قبل الميلاد حتى عام ٣٠٠٠ قبل الميلاد ونمط التنوُّع الوراثي البشري عبر أوروبا.[1] أكثر تفسير منطقي لهذا الدليل هو أنَّ المُزارعين انتشروا تدريجيًّا في أنحاء القارة، بمعدَّل لا يتعدَّى متوسِّط كيلومتر واحد لكل عام على مدار أكثر من أربعة آلاف عام. ولقد أكَّدت أحدث طرُق التأريخ بالكربون المُشع أن الزحف كان أسرع كثيرًا في مناطق مُعيَّنة من غيرها،[2] وأسرع على وجه الخصوص حول حوض البحر الأبيض المتوسط من المنطقة الشمالية النائية. تزاوَج المُزارعون مع المجتمعات المحلية للصائدين وجامعي الثمار، الذين كان لديهم تواتُرات مختلفة لجينات مُعينة تركت آثارًا في أحفادهم الموجودين على قيد الحياة اليوم. على سبيل المثال، نحن نعرف أن لدى سكان إقليم الباسك جنوب غرب فرنسا وشمال إسبانيا لديهم تواتُرات جينية مختلفة عن تلك الموجودة لدى سائر الأوروبيِّين، مما يُشير إلى أنهم قاوَمُوا لوقتٍ أطول وبنجاحٍ أكبر التزاوُج مع مجموعات المُزارعين المهاجرين القادمين من الشرق (رغم أن تزاوجًا ملحوظًا قد حدث بالتأكيد). كما أنهم يتحدَّثُون لغة مختلفة اختلافًا جذريًّا.

ما الذي يُوضِّحه لنا هذا؟ بادئ ذي بدء، يجعلنا نستبعد احتمالية انتشار نمط الحياة الزراعية في الأغلب من خلال المُحاكاة الثقافية، مثلما قلَّد أفراد مجتمع الصيد والجمع ببساطةٍ ممارسات جيرانهم الذين من الواضح أنهم كانوا يتمتَّعُون بالرخاء. على النقيض، انتشرت هذه المُمارسات من خلال الهجرة؛ إذ تنقل البشر والتقنيات معًا. كان يوجَد قدْر من المحاكاة بالطبع؛ ولكنها كانت مُحاكاة للوافدين الجدد الذين كانوا يتوسَّعُون بوضوحٍ في الإقليم.[3] لم تكن هذه ظاهرة أوروبية فحسب؛ إذ كانت تنطبق أيضًا على الأمثلة الأخرى لانتشار الزراعة والتي تخضع للدراسة حتى الآن، مثل التوسُّع من المكسيك جنوبًا إلى جبال الأنديز وتوسع منطقة البانتو جنوبًا وشرقًا عبر أفريقيا منذ نحو ثلاثة آلاف عام.[4] أظهرت عَيِّنة مُستخلَصة ببراعةٍ كدليل للحمض النووي من «مضغة تبغ» — لفائف من ألياف نبات اليُكَّة كانت تُستخدَم كَعلكةٍ — أن هذا ينطبق أيضًا على التوسع في زراعة الذرة عبر جنوب غرب أمريكا.[5]

ثانيًا: هذا يجعلنا أيضًا نستبعد احتمال قتل المزارعين المهاجرين ببساطةٍ لكل مجتمعات الصيد والجمع التي وجدوها على طول الطريق، أو حتى تهجيرها من الأرض بصفةٍ دائمة. بالطبع، لا نَعرِف عدد الرجال الذين قتلُوهم أثناء سعيهم جاهدين إلى تخصيب النساء.[6] والأدلة من مجتمعاتٍ لاحقة تُشير بقوةٍ إلى أنه، حيثما أنتجت الزراعة



سنوات قبل العصر الحاضر



شكل ١٦-١: انتشار الزراعة في أوروبا، وبخاصةٍ، مجيء القمح من الشرق الأوسط إلى أنحاء مُتعدِّدة من أوروبا، من ٩٥٠٠ سنة إلى ٥٠٠٠ سنة مضت. أُعيدت الطباعة بتصريح من لويجي لوكا كافالي سفورزا، كتاب «الجينات والشعوب واللغات»، ترجمة مارك سيلستاد (نيويورك: نورث بوينت للنشر، تابعة لشركة فارار، ستراوس وجيرو ٢٠٠٠)، صفحة ١٠٩، شكل ٥. نُشرت في الأصل في كتاب ايه جيه أميرمان وإل إل كافالي سفورزا، «الثورة الزراعية وجينات السكان في أوروبا» (مطبعة جامعة برينستون، ١٩٨٤).

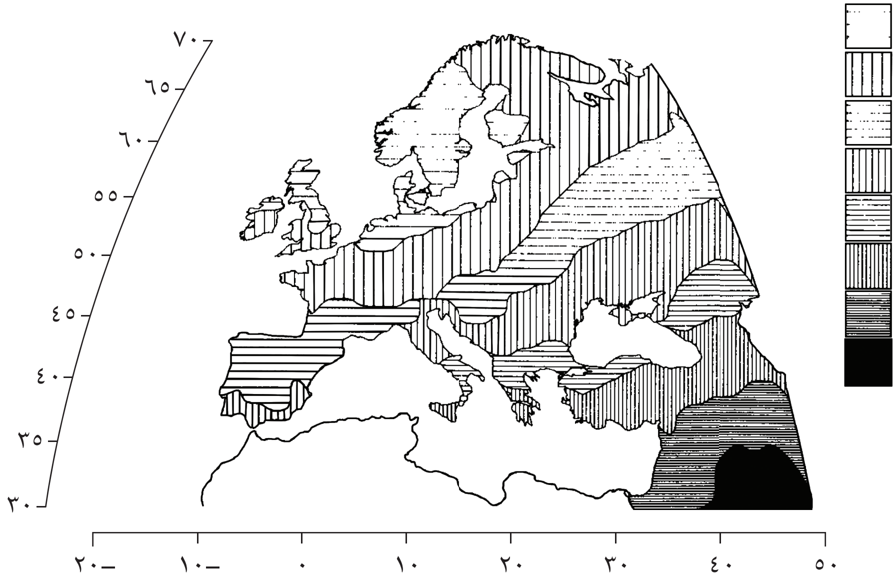
ما هو أكثر من مجرَّد الكفاف، كان كثير من الأسرى إجبارًا يُجبرون على العمل عبيدًا. بالفعل، أثبت المؤرِّخون الاقتصاديون حاليًّا أن العبودية كانت سائدةً في كل المجتمعات تقريبًا في فترةٍ ما من تاريخها، وأنه كلما كان المجتمع أكثر ثراءً كان وجود العبودية فيه أرجح، على الأقل إلى أن يصير المجتمع ثريًّا بالدرجة الكافية التي تُتيح له اتخاذ موقفٍ ضدَّ العبودية من حيث المبدأ.[7]

مع ذلك، في الوقت نفسه، لا بدَّ أن العلاقات بين المزارعين وجيرانهم من الصيادين، وكذلك بين المجتمعات الزراعية المختلفة في المنطقة نفسها، قد تذبذبت بين أعمال عدائية متكرِّرة وتعاملات مشوبة بالحذر. التواتُر مدفوع بردود الأفعال على الأحداث بقدْر ما هو مدفوع بسياسة متعمَّدة، وكِلا الأمرين من شأنهما أن يكونا نتاج الانتهازية والاحتياجات العشوائية لمؤن الكفاف. ولكن بمجرد أن وصلت المجتمعات إلى حجمٍ كبير، اكتسب الاختيار بين القتال مع الجيران والاتِّجار معهم أهمية استراتيجية كبرى. لقد صارت سياسة، شكلتها مختلف المجتمعات بطرُقٍ مختلفة.

القوة والازدهار

على مدار نصف العشرة آلاف سنة الأخيرة تقريبًا، كانت المستوطنات، أيًّا كان حجمها، نادرة جدًّا (مدن مثل أريحا بقيت استثنائيةً للغاية حتى حوالي عام ٣٠٠٠ قبل الميلاد). ولكن مجموعة من الاختراعات، مثل الكتابة، والعجلة، واستئناس الخيول، والدمج بين العجلة والخيول لصُنع العربة الحربية، وأعمال الحدادة، وتصنيع القرميد، والتقنيات المُحسَّنة للبناء بالأحجار، والشراع والمجداف، وكذلك الإنتاجية الزراعية المُحسَّنة التي أتاحت للمزارعين دعم المزيد من الأفراد من غير المُزارعين، جعلت من المُمكن تنظيم المُجتمعات في مدنٍ أكبر، وتنسيق نشاط الجيوش الأكبر عددًا والأشد فتكًا، أكثر من أيِّ وقتٍ مضى. كانت المدن الأكبر حجمًا هي نفسها وسيلة لإعداد جيوشٍ أكبر، وتمتَّعَت الجيوش الأكبر عددًا، طرديًّا، بفُرَصٍ أفضل للفوز بالمعركة. هذا جعلها مصدرًا للخوف لجيرانها وأعدائها ومكَّنها من اغتصاب موارد كافية من أولئك الجيران لتعويض تكلفة إعداد الجيوش نفسها. صارت الدوَّامة التنافُسية أكثر حدة، حيث استنتج الجيران أن السبيل الوحيد للهروب من دفع الجزية باستمرار يَكمُن في امتلاك جيوش كبيرة أيضًا.

ومع ذلك، بدايةً من وقتٍ مبكِّر يعود إلى القرن الحادي عشر قبل الميلاد وحتى صعود دويلات المدن الفينيقية، اتبعَت بعض المجتمعات استراتيجيةً مختلفة، تتمثَّل في



شكل ١٦-٢: تشابه التواتُرات الجينية عبر أوروبا، مقاسًا باستخدام تقنيةٍ إحصائية معروفة باسم تحليل العناصر الأساسية. يُرَجِّح التشابُه المذهل بين شكل ١٦-١ انتشار المزارعين من الشرق الأوسط نحو أوروبا، واختلاطهم بالصيادين وجامعي الثمار المَحليِّين (الذين كان لديهم تواترات جينية مختلفة). أُعيد النشر بإذن لويجي لوكا كافالي وباولو مينوزي وألبرتو بيازا، كتاب «تاريخ وجغرافية الجينات البشرية» (مطبعة جامعة برينستون، ١٩٩٤)، صفحة ٢٩٢، شكل ٥-١١-١.

السعي وراء القوة من خلال الازدهار بدلًا من السعي إلى الازدهار من خلال القوة. في هذه المجتمعات، دفع الإنتاج والتجارة ثمن الدفاع، وأتاحت الدبلوماسية (عادةً برعاية التجارة) للدول استغلال المزيد من الموارد الدفاعية أكثر مما يُمكنها تحمُّل تكاليف استغلاله بدوامٍ كامل. احتاجت هذه المجتمعات إلى درجةٍ عالية نِسبيًّا من التنسيق الداخلي، وهو ما جعل حجمها يقتصر على الإقليم الذي يُمكن في نطاقه نقل المعلومات والتعليمات بسرعة؛ في الواقع، لأكثر من ألفَي سنة، إلى المدينة وظهيرها. عادةً كانت هذه المجتمعات بحاجة إلى تقديم نصيبٍ في الثروة الجماعية لمواطنيها، حتى وإن كان جزء من تلك الثروة

(كما في دويلات المدن الإغريقية) قد تحقَّق بفضل عمل العبيد. كما طورت، لأول مرة في التاريخ، طبقة كبيرة من التجار، مثلت المدينة أمام العالَم الخارجي.

ومن المهم ألا نُسيء فهم هذا الفارق؛ فجميع دويلات المدن كانت مُهتمة بالدفاع واستثمرت بكثافةٍ في سبل الحماية المادية. بالتأكيد، كان الدفاع السبب الأساسي الذي جعل هذه المجتمعات الزراعية بالأساس متركزة في مستوطنات حضرية تمامًا، كما أوضحت كتابات العالِم السياسي آزار جات.[8] ما ميز استراتيجية القوة من خلال الازدهار هو أنها استلزمت التعامُل مع بعض الجيران باعتبارهم موارد وليسَ مجرَّد تهديدات. حينئذ، أفصحت دويلات المدن عن استراتيجية مختلفة، نحو جيرانها، عن أي شيء شهدته المجتمعات المنظمة الكبيرة. كان من الأفضل اعتبار بعض الجيران، على الأقل، حُلَفاء وشركاء تجاريِّين لا أعداء، حتى وإن لم تُؤخَذ جدارتهم بالثقة أبدًا على أنها أمر مُسلَّم به. كانت هذه الاستراتيجية محفوفة بالمخاطر، ولكن كان مردودها المُحتمَل هائلًا، ليس فقط من الناحية الاقتصادية وإنما من الناحية العسكرية البحتة أيضًا، كما أوضحت كتابات المؤرخ العسكري فيكتور ديفيس هانسون.[9] أتاحت القوة الاقتصادية للدول شراء أكثر الأسلحة المُميتة الموثوق بها، بصرف النظر عن المكان الذي أنتجها (بما في ذلك، المُعدات المُتطورة تكنولوجيًّا مثل السفن ومعدَّات الحصار والمدفعية). أتاحت لهم دفع أجور جيوش المُرتزقة عند الحاجة إليها. وهي، بقدرٍ لا يقلُّ أهمية، تُوفِّر «دافعًا». يزعم هانسون أن دويلات المدن الإغريقية كانت «أولى الحكومات التوافُقية في تاريخ الحضارة التي أوفدت جنودًا مُستقلِّين ولا يَملكُهم أحد؛ أفراد ميليشيات وأُسَر مزارعين وناخبين معًا.» شجع هذا على تفضيل معركة ضارية حاسمة على مناوَشات الكر والفر والحملات المُوسَّعة التي يُفضِّلُها أعداؤهم؛ إذ «لم يكن لدى [المواطنين الإغريقيِّين] رغبة في الغياب عن مزارعهم في حملاتٍ طويلة.» طوَّر الإغريق المعارك الضارية إلى استراتيجية ذات فعاليةٍ قاتلة، كما أوضَحَ النصر المبدئي للجيش الذي حارب فيه زينوفون بمعركة كوناكسا، حين دُمِّر جناح كامل من الجيش الفارسي في مقابل جرح جندي إغريقي واحد بسهْم.

كان الأثينيون أنفسهم مُدركين تمامًا إلى أيِّ مدًى كانت قوتهم العسكرية مُعتمِدةً على اقتصادهم التجاري. في أول كتاب من تأريخ ثوسيديديس للحرب البيلوبونيسية، يخبر بريكليس رفاقه الأثينيين أن أعداءهم ينقصهم الثروة الطويلة الأمد الضرورية:

> نظرًا لمشاركة البيلوبونيسيين بأنفسهم في زراعة أراضيهم، بدون تمويلاتٍ خاصة أو عامة، فإنه يَنقُصُهم أيضًا الخبرة في الحروب الطويلة عبر البحار،

> بسبب القيد الصارم الذي يَفرضه الفقر على هجماتهم بعضهم على بعض. إنَّ قُوًى بهذا الوصف عاجزة تمامًا عن تجهيز أسطول أو إرسال جيش عادةً؛ فلا يُمكنهم تحمُّل الغياب عن ديارهم، ولا الإنفاق من مواردهم المالية الخاصة … يجب تذكُّر أن رأس المال يُنفق على الحرب أكثر من التبرعات القسرية.[10]

المفارقة أن المجتمَعات التي سعت إلى تحقيق الازدهار من خلال القوة لم تُصبِح أقل ازدهارًا وحسْب، وإنما حتى أقل قوة من المجتمعات التي تصوَّرت العلاقة بالعكس؛ أي تحقيق القوة من خلال الازدهار. ورغم ذلك، بمجرد أن تحقَّقت القوة، كان من الممكن لإغراء ممارستها ضد الجيران الأضعف أن يُصبح إغراءً طاغيًا. تجاوَزَت كلٌّ من أثينا وروما مرحلة دُويلة المدينة، ولفترة طويلة استطاعتا توظيف مهارتهما التجارية لصالح مشروع أكثر توسعًا واستبدادًا. قارن هانسون بين النهج الاقتصادي الذي اتبعتْه اليونان وروما لتحقيق الرخاء والنهج الذي ينطوي على قدْر أكبر من القسْر الذي اتبعتْه الجيوش التي واجهوها في الحروب:

> استحثَّ نهب الخزائن الأخمينية، على يد الإسكندر الأكبر، نهضةً عسكرية في شرق البحر الأبيض المتوسِّط لأكثر من قرنَين من الزمان حيث حكمَت الكوادر الصغيرة نسبيًّا من الأُسَر الحاكمة الناطقة باليونانية أعدادًا كبيرةً من الآسيويين في آسيا السلوقية ومصر البطلمية. كانت روما آلة الحرب الرأسمالية بلا منازع في العالَم القديم [ذات] نظام مُعقَّد لإمداداتٍ لوجيستية يُتعاقَد عليها من الباطن مع رجال أعمال من القطاع الخاص. كان البديل للحرب ذات التمويل الرأسمالي إما الإجبار بكل بساطة — محاربين مُجبَرين بلا أجر — أو حشود القبائل المُحفزة بوعود الحصول على غنائم. كان يمكن لكِلا النظامين أن يُسفرا عن جيوشٍ ضخمة ومُتحمِّسة؛ وأبرز الأمثلة على ذلك الجيش الغالي بقيادة فرسن جتريكس الذي كان قوامه ربع مليون رجل والذي كاد أن يهزم يوليوس قيصر عند مدينة أليسيا (عام ٥٢ قبل الميلاد) وغزوات البدو بقيادة جنكيز خان (١٢٠٦–١٢٢٧) وتيمورلنك (١٣٨١–١٤٠٥)، الذي اكتسَحَ أغلب القارة الآسيوية. ولكن حتى أكثر القبائل دمويةً لا يُمكنها تحمُّل تكلفة قواتٍ عسكرية — مأكل وملبس وأجور — ذات أسلحة مُتطوِّرة لفترةٍ طويلة من الوقت. فعند نقطة مُعيَّنة، يتوقف المزارعون والحرفيون والتجار عن العمل إذا لم يَحصُلوا على أجورهم.[11]

ومن هذا المُنطلق، وباعتبارها مسألة حوافز بسيطة، قد تبدو النقطة واضحة. ما كان مُبهمًا لكثير من القادة السياسيِّين الأوائل على مستوى العالَم هو أن المجتمَعات غير الراغبة في التعامُل مع بعض جيرانها على الأقل باعتبارهم شركاء، لا أعداء، لن تكون قادرةً أبدًا على جمع رأس المال لضمان إقامة مشروع عسكري ناجح على المدى الطويل أصلًا.

ثلاثة عيوب في الاستراتيجية التجارية

خلال الخمسة آلاف سنة الأخيرة، مرَّت المنافسة بين الدول والإمبراطوريات (الأولى قامت على التجارة بصورةٍ ملحوظة، والأخيرة قامت على الإجبار) بالكثير من تقلُّبات الحظ، التي لا تَختلِف عن المنافسة بين الشركات التي ناقشناها في الفصل الثالث عشر. أحيانًا كانت دويلات المدن الناجحة تتحوَّل إلى إمبراطوريات، وتنهار الإمبراطوريات الفاشلة إلى دويلات مُتناحِرة. لاحظ بعض الباحثين، مثل بول كينيدي، الذي كتب عن الفترة منذ عام ١٥٠٠، وجود قوة مُحرِّكة مُتأصِّلة بفضلها أدَّى النجاح الإمبريالي ذاته إلى التوسُّع، نظرًا لأن نوعيَّات الاستثمار اللازمة للحفاظ على إمبراطورية كانت تتعارَض مع نوعيات الاستثمار اللازمة للحفاظ على الأُسُس التجارية لنجاحها العسكري.[12] وأيًّا كان الأمر (ويشير وصف هانسون للإمبراطورية اليونانية في منطقة شرق البحر الأبيض المتوسِّط إلى أن التوسُّع الإمبريالي ربما يستغرِق أحيانًا وقتًا طويلًا ليبدأ)، كانت العملية تعتمد أيضًا اعتمادًا كبيرًا على الصُّدفة؛ وهي نقطة أكَّد عليها أيضًا المؤرِّخ جون داروين فيما يتعلق بفترة ما بعد عام ١٤٠٠.[13] على سبيل المثال، لم تكن إمكانية نجاة الدول من أعمال سلْب الإمبراطوريات تعتمد على مهارتها الدبلوماسية وحسب، وإنما أيضًا على التغيُّرات في تقنية الهجوم والدفاع. كانت عوامل تدريب الخيول على حمل المقاتلين المُسلَّحين، وتطوير السفن الثلاثية المجاديف في أثينا، والابتكارات التنظيمية الخاصة بالدولة الرومانية (بما في ذلك تلك الشوارع الشهيرة) كلها تجعل كفَّةَ الميزان تَرجح لصالح التوسع، ومن ثَمَّ لصالح الإمبراطوريات؛ ولكن تطوُّر البناء بالحجر واختراع القوس والنشاب والقوس الطويل جعلها تعود مرةً أخرى لترجح الكفة لصالح التشكيلات الدفاعية الصغيرة؛ ومن ثَمَّ لصالح الدول.

قد يكون للكثير من التطوُّرات الصغيرة من الناحية الظاهرية عواقب كبيرة وبعيدة؛ أشار المؤرِّخ لين وايت إلى أن الرِّكاب البسيط (وهو اختراع مُستورَد من آسيا) أتاح القتال على نطاقٍ واسع بين فرسان الخيَّالة في أوروبا؛ ومن ثَمَّ أرسى أُسُس النِّظام الإقطاعي.[14] لم تَعُد نظرية وايت في صورتها الأصلية تُؤخَذ على مَحمل الجد، ولكن لا جدال في أنَّ

الرِّكاب كان له تداعيات لا تتناسَب على الإطلاق مع حجمه. قد تُحْدِث التغيُّرات في تكلفة النقل والتواصُل عبر مسافات طويلة فارقًا حاسمًا في قدرة الإمبراطوريات على البقاء (جاء انهيار الإمبراطورية الرومانية من داخلها؛ حيث لم تَعُد الأقاليم الفقيرة قادرة على تحمُّل تكاليف صيانة البنية التحتية التي كانت قد أبقت على الإمبراطورية مُتماسكة). كانت الابتكارات التنظيمية من الأهمية بقدْر الابتكارات المادية؛ ومثال ذلك، الإحصاء السكَّاني، الذي بدأته كل من الإمبراطوريتَين الصينية والرومانية والذي طبَّقته الدول القومية بطريقةٍ منهجية في أوروبا في أوائل العصر الحديث في محاولاتها لإحكام قبضتها السياسية والجغرافية وبالأخص المالية على أقاليمها. وإلى جانب الإحصاء السكَّاني جاء اختراع الألقاب الشخصية، الذي فُرِض لأول مرةٍ على سكَّان الصين حوالي القرن الرابع قبل الميلاد وجرَت محاولات مرَّات كثيرة لفَرضِه في أماكن أخرى من العالَم في القرون اللاحِقة، ولم تنجح دومًا.[15] بالفعل، كان مدى قُدرة الدولة على توحيد الألقاب اختبارًا للقدرة التنظيمية بقدْر ما كان وسيلةً لتحقيقها.

كان للكثير من الابتكارات تداعيات مُتناقِضة للغاية بخصوص المنافسة بين الدول والإمبراطوريات؛ فربما يكون اختراعٌ ما في صالح الدول في البداية ولكنه يُصبح في صالح الإمبراطوريات بمرور الزمن. فقبل عام ١٠٠٠ قبل الميلاد، أرست إجادة الفينيقيِّين الملحوظة لبناء السفن أُسُس اقتصادهم التجاري، إلا أن هذه المهارات عينها صُقِلَت لأغراضٍ عسكرية وكذلك تجارية بواسطة مُنافِسيهم الإغريق والرومان. هذا يُبيِّن أنه على الرغم من أن استراتيجية وضع أساسٍ تجاريٍّ للقوة العسكرية أثبتت نجاحًا مذهلًا، على مرِّ آلاف السنين، أكثر من الاستراتيجية المنافسة الخاصة بوضْع أساس عسكري مَحْض من أجل القوة الاقتصادية، فإنها استراتيجية ذات عَيبٍ خطير.

خطورة التفاوت في القوة

في الواقع، هذه الاستراتيجية بها ثلاثة عيوب خطيرة، كلٌّ منها يرجع إلى حقيقة مفادها أنه حتى التقنيات الدفاعية تنطوي دومًا على بعض إمكانياتٍ استخدامها في الهجوم. العيب الأول هو أن الدول الغنية يُمكن أن تصير مصدرًا للخوف لجيرانها؛ نظرًا لأن استراتيجية التبادل التجاري مع هؤلاء الجيران بدلًا من قتالهم قد لا تَصمد طويلًا أمام ظهور تفاوتٍ كبير في القوة العسكرية. انعدام الشعور بالأمان لدى الجيران ليس بالضرورة خبرًا سارًّا. إنهم يُحوِّلون مواردهم من الاستثمارات السِّلمية التي قد تُساعد كِلا

الطرفَين ويُوجِّهونها نحو التقنية العسكرية الباهظة والخطيرة، وربما يَستسلمون لإغراء فُرَص توجيه ضربة استباقية من أجل تفادي خطر أن يتعرَّضُوا هم أنفسهم لضربة استباقية. كان شعور إسبرطة بعدم الأمان في مواجهة ازدهار أثنيا المُتنامي هو ما أسفر عن الحرب البيلوبونيسية. وجهة النظر الحديثة الرائجة القائلة بأن التبادُل التجاري بين الجيران يُقلل من احتمالية شنِّ الحروب (وهي وجهة نظر محورية في تأسيس السوق الأوروبية المُشتركة في أوروبا الغربية بعد الحرب العالَمية الثانية) ليس لها أساس متين في التاريخ.[16] وبوسعنا أن نكون مُتأكِّدين من أن البديل المنطقي الوحيد للحرب بين الجيران هو التجارة، ولكن هذا لا يَعني أن التجارة في حدِّ ذاتها ضمان أكيد للاستقرار.

حتى عندما يُحقِّق الجيران المباشِرُون توازنًا معقولًا بينهم، وإن كان مؤقتًا، يُوجَد دومًا جيران بعيدون يُمكن تهديدهم. كانت الطموحات الإمبريالية لدول أوروبا الغربية مُكثَّفة للغاية على مدار الخمسمائة عام الأخيرة أثناء فترات التنافُس المتوازن بدقة بين تلك القوى الإمبريالية، سواء كنا نُلقي نظرةً على القرن السادس عشر أو أواخر القرن الثامن عشر أو أواخر القرن التاسع عشر. ولم تُساعِد هؤلاء الجيران بالضرورة محاولاتٌ من جانب المنافِسين أنفسهم لجعل العملية «متحضِّرة». ألغت القوى الأوروبية تجارة الرقيق عبر المحيط الأطلنطي في أوائل القرن التاسع عشر، ولكن استمرَّت المذابح المُمنهجة للسكان الأصليين في مُستعمراتهم. كان من بين هؤلاء السكان الأصليِّين في أستراليا وتسمانيا (تلك الأخيرة أُبيد سكانها عن بكرة أبيهم)، وشعب الهيريرو في جنوب غرب إفريقيا الألمانية (ناميبيا حاليًّا) عام ١٩٠٤،[17] وما يُمكن أن يُطلق عليه أكبر عملية إبادة جماعية في التاريخ بقتل عشرة ملايين كونغولي على أيدي المُستعمِرين البلجيكيين بين عامي ١٨٨٠ و١٩٢٠؛ بمُعدَّلٍ مُفزِع بواقع جريمة قتل كل دقيقتَين، ليلًا ونهارًا، لمدة أربعين عامًا.[18]

لقد أدرك واضعو الاستراتيجيات العسكرية منذ زمن بعيد أن تفاوت القوة بين المُتنافِسين — ولا سيما التفاوت «المتزايد» في القوة — هو أهم سببٍ لتوقُّع اندلاع أعمال عدائية. ومن المثير للاهتمام أنه قُدِّم تفسير مُماثل لواحدٍ من ألغاز السلوك الحيواني؛ ألا وهو تزايد وتيرة العنف بين البالِغين في بعض الأنواع أكثر من غيرها. تَقتُل قِرَدة الشمبانزي (مثلها مثل الأسود والذئاب والضباع الرقطاء) بانتظامٍ البالِغين الآخرين من نفس نوعها؛ ولكن الغوريلا، كغالبية الحيوانات الأخرى، نادرًا ما تفعل ذلك. ورغم ذلك، فنزعتهما الطبيعية للعُنف متساوية تقريبًا. وللغوريلا — مُجددًا، كالكثير من الأنواع الأخرى — نصيب كبير من معدَّلات قتل الصغار (على سبيل المثال، سجَّل موقع دراسات

ديان فوسي في رواندا أن صغيرًا واحدًا من كل سبعة صغار قُتل على أيدي غوريلات بالغة). قتل الصغار ظاهرة شائعة في الطبيعة، ولكن قتل البالِغين نادر، وهذا لسببٍ بسيط: الصغار أضعف بدرجةٍ كبيرة من البالِغين. لذا، ليس من المُدهش أن الأنواع التي تقع بينها حوادث قتل البالِغين بصفةٍ منتظِمة هي تلك الأنواع التي تحدُث فيها بانتظام مواجهات، بسبب سلوكيات البحث عن طعام، بين مجموعاتٍ غير متساوية في الحجم والقوة.[19] وتُعدُّ قرود الشمبانزي مثالًا على تلك الأنواع، التي تُوجَد في بيئةٍ يتنوَّع فيها حجم أكفأ المجموعات حسب المهمة المُسندة إليها، وحيث ستتجوَّل المجموعات بحثًا عن الطعام بطرُقٍ استكشافية وغير مُتوقَّعة على مساحة شاسعة. ولسُوء الحظ، البشر مثال آخر على ذلك. وعلى الرغم من أنَّ الاتجاه نحو وجود زراعي مُستقر في أيٍّ حقبة خلال العشرة آلاف سنة الأخيرة ربما أبطأ مؤقتًا جولات مجموعات بعَينها، فإن الهجرات الناتجة عن زيادة النمو السكاني، إلى جانب الاختلاف المُذهل في حجم وقوة المدن والدول، ضاعف مضاعفةً مهولة من الفُرَص والحوافز على الحرب. في القرن الذي نعيش فيه، ربما تفعل العولمة شيئًا مُشابهًا؛ وهي نقطة سبق وأن تناولناها في الفصل الرابع عشر. لقد أثبت التفاوت الهائل في القوة العسكرية بين الولايات المتحدة وسائر البلدان الأخرى، والذي ظهر منذ نهاية الحرب الباردة، أنه أمر سيئ للولايات المتحدة نفسها، وهي نقطة سأعود إلى تناولها لاحقًا.

جنود ومدنيون

العيب الثاني في استراتيجية بناء القوة من خلال الازدهار هو أن الاستراتيجية التجارية الناجحة للدفاع تتطلَّب، كأي استراتيجيةٍ تجارية ناجحة لأي شيء آخر، تقسيمًا للعمل بين المُتخصِّصين وباقي الأفراد. وكما أشار ابن خلدون جليًّا قبل ستة قرون مضت (وكما فعل آدم فيرجسون بعده بنحو أربعة قرون تقريبًا)، أنه حين يُسلِّم المجتمع القرارات العسكرية إلى الجنود المحترفين لكي يُواصِل تحقيق الازدهار، فإن أولئك الجنود يُمارسون سلطةً هائلة على أولئك الذين طلبوا الحماية. وأُكرِّر مرارًا وتكرارًا أن تلك القوة لم تُستخدَم دومًا للقتل أو الاستعباد، ولكن على الأقل لفرْض الضرائب أو الابتزاز (هذان المصطلحان الأخيران يعنيان الشيء نفسه عادةً). اشتُهر عن الفيلسوف توماس هوبز قوله إن السلطة المطلقة لملكٍ واحدٍ أفضل من السلطة المُتنازع عليها بين عصاباتٍ محلية مُتنافسة. عاش هوبز في فترةٍ من المنافسة الشديدة والدامية بين القوى الأوروبية (زعم أنَّ أُمَّهُ كانت قد ولدتْه فَزَعًا عند وصول الأسطول الإسباني عام ١٥٨٨). نُشر كتابه الرائع

«اللفياثان» بعد فترةٍ وجيزة من نهاية حرب الثلاثين عامًا، وهي واحدة من أكثر فترات الاقتتال دمويةً التي تعرَّضَت لها القارة الأوروبية. هذا يُشير إلى أن هوبز عايش عن قُربٍ التكاليف التي تكبَّدَها البشر جراء المنافسة «بين» القوى السياسية لدرجة أنه قلَّل من شأن تكاليف عدم التكافؤ في القوة «داخل» الدول، وهي التكاليف التي كان من شأنها أن تشغل الفكر السياسي في القرون التالية. وليس من قبيل المبالغة، بالطبع، أن نقول إن مشكلة كيفية تقييد ممارسة السلطة داخل الدولة صار يُنظَر إليها باعتبارها المشكلة المحورية للفلسفة السياسية في الحقبة الحديثة (تعني تبايُنات المصطلحات الفكرية أن مشكلة تقييد ممارسة السلطة «بين» الدول لم تَعُد تُعتبَر فلسفية مُطلقًا وإنما تندرِج تحت العنوان المُتخصِّص للعلاقات الدولية).

سوق السلاح

لقد فضح التطوُّر السياسي والعسكري للدول القومية في القرون الأخيرة هذَين العيبَين في استراتيجية الدول التجارية. ولكن ثمَّة عيب ثالث، ليس أقلَّ فتكًا، كان اليونانيون أنفسهم على درايةٍ تامَّة به، ويُهدِّدُنا في العالَم المعاصر بنفس قدْر تهديد أيٍّ من العيبَين الأوَّلَين. وتستلزم الاستراتيجية التجارية الناجعة للدفاع، كجزءٍ من تقسيم العمل، ضرورة منح أولئك الذين اخترعوا الأسلحة وصمَّمُوها وصنعوها قدرًا كبيرًا من الحرية. فهي تقتضي منافسةً تجارية، ومتَّسعًا لحلٍّ مُستقِلٍّ وبارع ولكن غير متوقَّع. وسيبيع المُصمِّمون المُستقلُّون لمن يدفع لهم. كتب فيكتور هانسون أنه في أثينا «كان الدافع بوجهٍ عام رأسماليًّا وديمقراطيًّا؛ إذ كان للمُصمِّمين مُطلق الحرية في التربُّح من تصنيع أسلحةٍ أفضل من منافسيهم، بينما سعى الحُكَّام لتسليح أكبر عددٍ مُمكن من رعاياهم وبأرخص تكلفةٍ ممكنة وبأشد فتكٍ مُمكِن.»[20] وأشار مؤرِّخ آخر، هو إدوارد كوهين، إلى أنَّ التجارة البحرية في أثينا كانت «تتَّسم بتجزئةٍ بالغة للسُّوق؛ إذ لم يكن يُوجَد في أثينا مالك واحد لأسطولٍ متعدِّد السفن، ولا شركات تجارية مُهيمنة، ولا شركة مسيطرة على الميناء.»[21] وحتى أثناء العصور المُظلِمة والعصور الوسطى في أوروبا، يكتب هانسون: «برع الأوروبيون في تصنيع مجموعة مُتنوِّعة من السلع العسكرية المُتفوِّقة بأعداد كبيرة، من الدروع المُصفحة وحتى السيوف ذات الحدَّين التي لا نظير لها، والقوس والنشاب والنار الإغريقية، مما حفَّز دولًا كثيرة على إصدار مراسيم تَحظُر على تجَّارها تصدير تلك الأسلحة إلى أعدائها المُحتمَلين.» مثال على هذه المراسيم كان المرسوم الذي أصدره

إينوسنت الثالث عام ١١٩٨ يَحرِم فيه كنسيًّا «كل من يتجرَّأ على مدِّ العرب المسلمين بالسلاح أو الحديد أو الخشب لبناء سُفنِهم الشراعية.»

لم تُؤتِ هذه الضوابط المفروضة على الصادرات ثمارها. كما لم تُحقِّق نجاحًا مُطلقًا حين تتعرَّض المصالح الاقتصادية القوية بالدرجة الكافية للخطر. لقد تعرَّض البابا إينوسنت الثالث نفسه للضغط من قبل المصالح التجارية في مدينة البندقية لكي يُخفِّف من حدَّة مرسومه. وردَّ البابا في خطابه إلى مدينة البندقية بنبرةٍ مُتفهِّمة:

> ابناي العزيزان أندرياس دوناتوس وبنيديكت جريليون، جاء رُسُلكما مؤخرًا في زيارة بابوية وبذلوا قصارى جهدهم ليَشرحوا لنا أنه بموجب هذا المرسوم تُعاني مدينتكما من خسارة ليسَت بهيِّنة؛ حيث إنها ليست مدينة مُكرَّسة للزراعة وإنما للملاحة والتجارة. ولذا، فنحن مَدفوعون من باب الحب الأبوي الذي نُكنُّه لكما، وخشية الحرمان الكنسي نأمركما بعدَم مساعدة العرب المسلمين ببيع الحديد والكتان والقار والأوتاد المُدبَّبة والأحبال والأسلحة والخوذات والسفن وألواح الخشب أو الأخشاب غير المصقولة أو توفيرها أو تبادُلها معهم، ونسمح، في الوقت الراهن وحتى نصدر أوامر أخرى، بتبادل أي سلع، بخلاف تلك المذكورة، مع مصر وبابل، كلَّما اقتضت الضرورة. نأمُل، مقابل هذا العطف، أن تضعا في اعتباركما مساعدة القدس، وأن تحرصا على تجنُّب إساءة استغلال المرسوم البابوي؛ إذ لا شكَّ في أن من تُسوِّل له نفسه مخالفة هذه الأوامر سيتعرض لغضب الرب.[22]

لم يكن فشل الضوابط المفروضة على الصادرات مجرَّدَ عيبٍ عرضي في قدرة أوروبا على إدارة الدولة. على النقيض من ذلك، كانت المنافسة المُستمرَّة بين مُنتجي التكنولوجيا ومُصدِّريها (لا سيما، وإن لم يكن حصريًّا، التكنولوجيا العسكرية) إحدى القوى الأساسية المُحرِّكة للتنمية الاقتصادية البارزة لأوروبا في العصور الوسطى والفترات المبكرة الحديثة. يُقارن ديفيد لاندز بين التوجهات المختلفة لأوروبا وسلالة مينج الحاكمة في الصين. رغم اختراع البارود:

> لم يتعلَّم الصينيون قطُّ صنع البنادق الحديثة. والأسوأ من ذلك أنه رغم أنهم عرفوا المدافع واستخدموها منذ القرن الثالث عشر، تركوا تلك المعرفة والمهارة تتسرَّب من بين أيديهم. كانت أسوار وبوابات مدينتهم تحتوي على مواضع

> للمدافع، ولكنها كانت فارغةً بدون مدافع. من كان بحاجة إليها؟ فأعداء الصين لم يكونوا يَمتلكونها. ... [رغم ذلك] ما كان لأيِّ دولة أوروبية أن تمنَع التسلُّح بسبب ضعف العدو؛ فحينما تعلق الأمر بالموت، وصل الأوروبيون إلى أقصى مداهم.[23]

المنطق الأساسي الذي تَستنِد إليه الصادرات العسكرية هو أن تطوير التكنولوجيا العسكرية يتطلَّب الكثير من الاستثمار ويخلق حافزًا قويًّا لبيع أكبر قدرٍ ممكن من المعدَّات الناتجة لتُعوض تلك الاستثمارات الثابتة. هذا الأمر قائم الآن، في أوائل القرن الحادي والعشرين، مثلما كان الحال دومًا في الماضي. ومثل أسلافهم في العصور الوسطى، يَتنافَس أنبغ المهندسين في أقوى الدول بالعالَم على بيع مُنتجات صناعاتهم الدفاعية لدولٍ أخرى، سيستخدِم كثير منها الأسلحة في النهاية ضدَّ المُتعهِّدين السابقين لهم.

صدَّرَت الدول الخمس الكبرى المُصدرة للأسلحة مجتمعةً ما بلغت قيمتُه حوالي ١٨ مليار دولار من الأسلحة التقليدية (بأسعار ١٩٩٠) في عام ٢٠٠٨، وفقًا للأرقام الرسمية التي أورَدَها معهد ستوكهولم الدولي لأبحاث السلام.[24] بالطبع، هذا الرقم يتضاءل أمام إجمالي النفقات العسكرية في جميع أنحاء العالَم، والذي قُدِّر بأكثر من ١٤٠٠ مليار دولار في العام نفسه؛ ونسبة كبيرة من النفقات العسكرية مُخصَّصة لدفع الرواتب، وليس لشراء المعدَّات. إلا أن هذه التقديرات أقل قطعًا من قيمتها الحقيقية؛ حيث إنها لا تشمل المعدَّات العسكرية المُهرَّبة أو المسروقة أو التي لم تُسجَّل ببساطةٍ بقيمتها الحقيقية، وهي بلا شك نسبة كبيرة. أخطر الأسلحة ليست دومًا أوضحها فتكًا؛ لأنه ثمة مُفاضَلة بين الحجم وسهولة الإخفاء. فحاملات الطائرات مُدمِّرة جدًّا ولكن يصعُب إخفاؤها في حقيبة سفر، في حين أن تزايد عدد الأسلحة الخفيفة في مختلف أنحاء العالَم سيُودِي بالتأكيد بحياة عددٍ أكبر من الضحايا في العقود القليلة القادمة مقارنةً بفئات الأسلحة الأخرى مجتمِعة، ما لم تَحدُث حرب نووية واسعة النطاق.

وكما كان الحال مع الصيادين وجامعي الثمار الأوائل، النتيجة الإجمالية لنفقات الدفاع على مستوى العالَم هي جعْلنا نشعُر بقدْرٍ أقل من الأمان وتوجيه الطاقة والموارد والقدرة على الإبداع بعيدًا عن تحقيق غاياتٍ أكثر سلمًا وإنتاجية؛ وثمة دليل قوي على أن الأداء الاقتصادي لأي دولة يتأثَّر سلبًا عند ارتفاع نفقات الدفاع.[25] ولكن كما كان الحال مع الصيادين وجامعي الثمار الأوائل، هذا لا يعني أن الدول التي تفعل ذلك تتَّسِم بالحماقة. أُكرِّر مرة أخرى، تُشير الأدلة إلى أنها تنفق الأموال على الأسلحة عندما تواجه

تهديدًا، وأن الإنفاق على الأسلحة هو أمر أكثر منطقيةً لكل دولة من مجرد تَمنِّي انحسار التهديد من تلقاء نفسه.[26] لهذا السبب لن تكون المُناشدات البسيطة لتعقُّل الدول المستقلة كافيةً أبدًا لخفض الإنفاق العسكري إلى مستوًى أقل خطورة؛ لأن أغلب الدول المُستقلة تتصرَّف بعقلانية، حتى وإن كان هذا في إطار أن تجعل إحداها الأخرى أقلَّ أمنًا.

بالطبع، ليس جميع الإنفاق على الدفاع يجعل جيرانك يَشعُرون بالضرورة بعدَم الأمان. فقدرة بعض الأسلحة الدفاعية أكبر من قدرتها الهجومية، وبعضها مُصمَّم صراحةً على ألا يُستخدَم مطلقًا. إلا أن مُصدِّري الأسلحة هم، قبل أي شيء، رجال (وسيدات) أعمال. ورجال الأعمال يعرفون، عادةً، أنه يُمكن جنْي أموال من بيع المُعدات إلى من يعتزمون استخدامها أكثر مما يجنيه ممَّن لا يعتزمون استخدامها.

مُهمة الحكومة

بالطبع، تشتمل مهمة الحكومة في القرن الحادي والعشرين على ما هو أكثر بكثير من الدفاع. على الرغم من أن الأرقام تتغيَّر وفقًا للتعريفات الدقيقة المُستخدَمة، والتقلُّبات من عامٍ إلى آخر، والتخمينات بخصوص حجم الاقتصاد الأسود، فإن حصَّة الدخل القومي التي تستقطعها الحكومة على هيئة ضرائب في دول العالَم الغنية تَتراوَح بين حوالي الثُّلث في اليابان والولايات المتَّحدة وأكثر من الخُمْسَين في أوروبا الغربية وحوالي النصف في فرنسا وإسكندنافيا. جزءٌ كبير من هذه النسبة يَشتمل على تحويلات، من دافِعي الضرائب إلى آخرين، لا سيما المُستفيدين من معاشات القطاع العام وإعانات البطالة والتأمينات الاجتماعية؛ وكذلك أيضًا المُستفيدين من مجموعةٍ من الإعانات المالية الحكومية من المنح الفنية والتعليمية وحتى اعتمادات التصدير لمُصنِّعي الأسلحة. وإذا ألقينا نظرةً فقط على تلك الجزئية الخاصة بالنشاط الاقتصادي الذي يَشتمِل على استهلاك السلع والخدمات (باستثناء كلٍّ من التحويلات والاستثمار)، تستقطع الحكومة في الدول الغنية حوالي ٢٠ بالمائة، بينما في الدول الفقيرة تَستقطِع حوالَي ١٦ بالمائة. وكلتا النسبتَين أعلى بكثير مما كانتا عليه في القرون السابقة (حتى الدول الفقيرة استفادت من التكنولوجيا الحديثة لتحصيل الضرائب والرقابة الاجتماعية). ومع ذلك، سُلطة القيادة السياسية مموَّلة في جميع الدول من جانب السلطة العسكرية، وتُعدُّ سلطة القيادة السياسية بدَورها في صُلب سلطة تحصيل الضرائب والإنفاق والتنظيم.

هذا لا يَعني أنَّ الحكومات تحصُل دومًا على ما تُريد. كما وصفنا في الفصل الأول، عادةً ما تكون حتى الحكومات ذات القدرات العسكرية الهائلة عاجِزةً على نحوٍ غريب عن السيطرة على مُجرَيات الأحداث من حولها، وكلَّما كان النشاط التجاري لأمةٍ ما أكبر، صار من المُرجَّح أكثر أن يكون مُتنوِّعًا وغير مركزي ومُقاومًا للمراقبة. ومع ذلك، سعتِ الحكومات إلى تنظيم النشاط بطرُقٍ عديدة، لأسبابٍ وجيهة وسيئة. بَيَّن الفصل العاشر أن التلوُّث والمرض المُنتشِر في المدن قد أثار مجموعةً من الاستجابات لضمان بيئةٍ أنظف على المستوى المحلِّي. لم ينشأ هذا بالأساس عن الإيثار، وإنما بالأحرى من الإقرار بأنَّ العوامل الخارجية تَربِط بين مصائر الأقوياء والضعفاء. وإذا لم تُصبِح المدن صحيةً أكثر للفقراء، فلن يَسكنها الأغنياء. وبالمِثل، غالبًا لم تَنبع الخطوات الرامية إلى إضفاء طابعٍ ديمقراطي على الأنظمة السياسية في القرنَين التاسع عشر والعشرين من كرم الأقوياء سياسيًّا أو نيَّتهم الحسنة وإنما من خوفهم من قيام ثورةٍ إذا لم تُلَبَّ مطالب الديمقراطية («الإصلاح، هذا أمر لا بدَّ أن تُحافظ عليه.» على حدِّ قول اللورد ماكولي أثناء تمرير قانون الإصلاح العظيم لعام ١٨٣٢).[27]

إلا أن السياسات التنظيمية لجميع الحكومات لم تكن نتاجًا لرؤيةٍ مُتَّسقة بقدْر ما كانت سلسلة استجاباتٍ لمشاكل فورية، كما هو الحال مع المُجتمَعات التي تسعى إلى تنظيمها تلك السياسات. ومهمَّة الحكومة تخضع لتقسيم العمل بنفس قدْر خضوع مهمَّة أي شيءٍ آخر. لا تعمل الحكومات المركزية إلا من خلال رُؤيةٍ مشوشة لِما يحدُث في الحكومات المحلية (هذا أحد الأسباب وراء أن الحكومات المحلية تستطيع أن تُنجز بعض الأمور على نحوٍ أفضل بكثيرٍ مما تَستطيعه الحكومات المركزية). وحتى في داخل الحكومات المركزية، لا يَفقه المسئولون في وزارة الزراعة شيئًا عن تنظيم النَّقل؛ وتُمنَح البنوك المركزية على نحوٍ مُتزايد استقلاليةً دستورية من الرقابة الحكومية؛ وتُنجِز الهيئات المَعنية بالمنافسة مُهمَّتها بدون التنسيق مع وزارات العمل أو وزارات الدفاع. أحيانًا تكون هذه هي النتيجة الحتمية لحجم المهمَّة والحاجة الماسة إلى مُتخصِّصين؛ فمن شأن حكومةٍ من الهواة يُنظِّمون اقتصادًا يزخر بالمُتخصِّصين أن تتخلَّف عن الركب على نحوٍ ميئوس منه. وأحيانًا يكون الأمر نتيجة لاعتقاد بأن بعض المهام تَستلزم الثبات والاستقلالية عن الضغوط اليومية المصاحبة لكافة الأنشطة الحكومية. لا تَعتمد البنوك المركزية وتنظيم المنافسة، مثلها مثل المنظومة القضائية، على اتِّخاذ قراراتٍ حكيمة فحسْب وإنما تَعتمد أيضًا على إرسال إشاراتٍ موثوقة ومُتَّسقة إلى باقي المجتمع، إشارات قد تُقَوَّض مصداقيتها

ذاتها من قِبَل عملية تنفيذٍ سياسيةٍ بوضوح. ومن ثمَّ يُعَيَّن المسئولون عن أداء هذه المهام بطرُقٍ تُعفيهم من ضغوط السياسة اليومية التي تحدُث في أماكن أخرى بالمنظومة. ضغوط السياسة اليومية تلك هي في حدِّ ذاتها نتيجة لعدة مبادَرات مُتعارضة، من جانب الناخبين، وجماعات الضغط، ونشطاء الأحزاب، والمُمثلين المُنتخِبين، والصحفيين، وأصحاب الآراء الشخصية، والطامحين للحياة المهنية، وأرباب الأُسَر القلقين، وأصحاب الضغائن. ولا يُمكن تصوُّر الحكومة في مجتمعٍ حديث مُعقَّد بطريقةٍ أخرى غير تلك الطريقة.

كل هذه الحُجَج بارعة وقطعًا مُفحمة. ولكن عندما نشعُر بالقلق بخصوص الوجهة التي ربما يقودنا إليها تقسيم العمل في المجتمع، ينبغي لنا أن نَحترِس من افتراض أنَّ تدخُّل الحكومة يتغلَّب على المشكلة بدلًا من أن يطرحَها بطريقةٍ جديدة، وإن كان بشكلٍ أكثر سلاسةً أحيانًا. إن العمل الجماعي — باختصار، السياسة — يُنتج، عبر آلياته ذاتها، تقسيم العمل الذي يسعى إلى إصلاح عيوبه. ويأتي بنُسخته الخاصة من المُميزات والعيوب — الإبداع والمرونة والرؤية الضيقة — التي قدَّمت هذا الإسهام الرائع للتنمية البشرية، ولكنها في الوقت نفسه تفرِض تهديداتٍ على مُستقبَل تلك التنمية. وعبر الشبكة العشوائية من التفاعُلات المُنسَّقة على نحوٍ غير دقيق بين الأفراد المُستقلِّين تنسج شبكة عشوائية أخرى من التفاعُلات المُنسَّقة على نحوٍ غير دقيق بين تحالُفات أفراد ذوي توجهات سياسية. هل لدينا أي ضمانٍ بأنَّ الحلول المُقترَحة أكثر تطمينًا من المشكلة الأساسية؟

في مواجَهة الفقر والحرب والضرر الذي لحق بنسيج كوكبنا، بات كثيرٌ من مُواطني العالَم في مطلَع القرن الحادي والعشرين مُقتنعين بأن الحلول التقليدية قد باءت بالفشل. لقد جعلَنا البثُّ الإذاعي والتليفزيوني ووسائل الاتِّصال مُدرِكين للمشاكل بجدية أكثر مما يُمكن أن تَعِدَ العمليات السياسية التقليدية بحلِّه. وكردٍّ فعل، يسعى مواطنون كثيرون إلى تجنُّب هذه العمليات السياسية، مُفضِّلين الاحتجاج في الشوارع أمام الاجتماعات الدولية السياسية بدلًا من التأثير على تلك الاجتماعات من خلال الآليات المعهودة للتصويت والضغط ومناقشة القادة السياسيِّين وجهًا لوجه. يبدو لكثيرٍ من المواطنين أنَّ العولمة ذاتها التي تُمكنهم من إدراك مِحنة الآخرين في أقصى أنحاء العالم، كما تُمكِّنهم من تنظيم جماعات ضغط قادرة على الوصول إلى جميع أنحاء العالم، قد خرجت عن السيطرة. لم

تفعل الأزمة المالية التي اندلعت منذ عام ٢٠٠٧ سوى ترسيخ قناعةٍ لدى الكثيرين بأن نطاق العالَم المُعاصِر ودرجة تعقيده قد تعدَّيا الحدود المعقولة.

هل هم مُحقُّون؟ هل وصلت التجربة الكبرى التي بدأها «الإنسان العاقل» قبل عشرة آلاف سنة مضت إلى أقصى حدودها المسموحة؟ وهل من المُمكن تصوُّر توقفها؟

الفصل السابع عشر

العولمة والعمل الجماعي

التضامُن والاختلاف

تخيَّل عالَمًا تتكسَّب فيه مجتمَعات بأكملها رزقها من خلال استخراج آيس كريم فراولة من أجود نوعية من التندرا الشمالية ومعالجته لاستخلاص ثمار الفراولة منه. وتخيَّل أنه في أقصى الجنوب تعثُر مجتمَعات مجهولة حتى اليوم على نبيذ معتَّق رائع ينساب في جداول وتُعالجه لإزالة الكحول واستعادة عصير العنب الطبيعي منه. لو اكتشفنا هؤلاء الأشخاص، لرحَّبنا بلا شك بهذا التوسُّع في الثروات العرقية على مستوى العالَم ولظننَّا أنهم جديرون على الأقل بنشر صورةٍ مُلوَّنة لهم على غلاف مجلة «ناشونال جيوجرافيك». ولكن، إذا كان بوسعنا تجاوز التفكير في عنصر الغرابة، سنُدرك أيضًا أنهم يُمثلون فرصةَ عملٍ تجاري مُدهشة.

على الأقل، دعُونا نأمُل في ذلك. هذه الاستجابة لاكتشاف أشخاص ذوي أذواقٍ مختلفة جدًّا عن أذواقنا قد تبدو تجاريةً بصورة أنانية، إلا أن من شأنها أن تُمثِّل تحسُّنًا كبيرًا على ردِّ فعل كثيرٍ من أجدادنا. لقد قاد اكتشاف أشخاصٍ مُسيطرين على أحد الموارد التي نُقدِّرها أكثر منهم، في أحيانٍ كثيرة، إلى قتلهم أو استعبادهم. وحتى في غياب الاستعباد أو الإبادة الجماعية، لطالَما كان صعبًا وجود ما وصَفَه آدم سميث بكونه نزعة بشرية إلى «المقايضة، والمتاجَرة، والمبادلة» مع إغراء تنافُسي للاستيلاء والتنمُّر والابتزاز. كان سميث رجلًا حكيمًا وجديرًا بالاحترام بصورةٍ استثنائية وصُدِمَ كثيرٌ من مُعاصريه بما رأوه مديحًا ساخرًا من جانبه لمزايا المصلحة الذاتية الاقتصادية الصرفة. لكن، من ناحية، كان سميث بعيدًا بما يَكفي عن السخرية؛ إذ لفت قدرًا ضئيلًا من الانتباه إلى هشاشة

الدافع التجاري في مواجهة إغراءاتٍ أكثر وحشية. ومع ذلك فقد عاشَ في زمنٍ كان دمويًّا بالقدْر الكافي، وكان لدمويته عواقب عالمية أحيانًا. لذا، وصف ماكولاي وصفًا لا يُنسَى الملك فريدرش العظيم، المُحرِّض (من جملة كثيرين غيره) على حرب الخلافة النمساوية في عام ١٧٤٠، حين وصَل الشاب آدم سميث ليبدأ دراساته في جامعة أوكسفورد: «لكي يتسنَّى له سَرِقة جارٍ كان قد وعدَه بالحماية، حارب الرجال السُّود على ساحل كورومانديل وأباد الرجال الحُمر بعضهم بعضًا بالقُرب من البحيرات العُظمى بأمريكا الشمالية.»[1] أشار سميث نفسه مراتٍ كثيرة في كتاباته إلى الحرب وعواقبها، رغم أن هذا لا يَبدو أنه قلَّل ثقته في استعداد البشر لإبرام الصفقات.

لقد كرِهَ المحافظُون من المدرسة الرومانسية على مرِّ العصور، بدايةً من أفلاطون ومرورًا بإدموند بورك وتوماس كارليل ووصولًا إلى بعض نُقَّاد العولَمة أصحاب المبادئ السامية في عصرنا الحالي، مثل جون جراي،[2] الرُّوح التجارية باعتبارها روحًا مُبتذَلة ومادية النزعة. وقد أبدى البعض بوضوحٍ إعجابًا بالفضائل الأكثر ذكوريةً (اشتُهر بورك بوصفه الملكة الشابة ماري أنطوانيت، ملكة فرنسا بلغةٍ مُبهمَة حالِمة ومُثيرة بعض الشيء، مُتحسِّرًا على حقيقة أنَّ «عشرة آلاف سيف» لم «تخرج من أغمدتها للثأر من مجرد نظرةٍ هدَّدتها بالإهانة.» ليَختتم في أسى بأن «زمن الفروسية قد ولَّى؛ وزمن السُّفسْطائيين والاقتصاديين والمُحاسبين قد تبِعَه، واختفى مجد أوروبا إلى الأبد».)[3] إلا أن الفضائل الأكثر ذكورية قد استُغلَّت مراتٍ لا تُحصى لخدمة القتل والابتزاز، في حين أن التبادُل مع شخصٍ مُختلِف عنَّا، رغم أنه قد يفتقر إلى الحيوية، فإنه في النهاية التصرُّف المُتحضِّر الوحيد الذي يجب القيام به. يُمكننا تبادُل الأشعار والأعمال الفنية إذا أردنا (وحتى إن لم تَرُق لهم الكوكاكولا)، ولكن يجب أن نتبادَل شيئًا. ولكن مشكلة المجتمع المُتحضِّر تتمثَّل في كيفية تحويل النزعة إلى المقايضة، والمتاجرة، والمُبادلة إلى شيءٍ أقوى من مجرد نزعة؛ إلى عادة، أو طبيعة ثانية. الطبيعة الثانية هي أفضل ما يُمكننا أن نأمُله؛ كونها بعيدةً كل البُعد عن أن تكون فطرتنا الأولى، كما أظهرت لنا حاليًّا البيولوجيا التطورية الحديثة (وكما لم يكن في مقدور آدم سميث أن يُدرك مطلقًا).

تصوُّر أشخاصٍ يستخرجون آيس كريم من باطن الأرض هو بالطبع تصوُّر وهمي، ولكنه أقل غرابةً مما قد يبدو. ففي مختلف أنحاء العالم، ثمَّة أشخاص يُحاولون تغيير، أو تحاشي أو التخلُّص من أشياء يُحاول أشخاصٌ آخرون في مكانٍ ما بحماسٍ اقتناءها؛ لدى بنجلاديش الكثير جدًّا من الماء في حين لدى البدو القليل جدًّا منه، والمُزارعون الأوروبيون

يُكدِّسُون فوائض القمح بينما يتضوَّر الأطفال الإثيوبيون جوعًا، والسُّياح على الشواطئ يتشبعون بأشعة الشمس التي يُحاوِل المواطنون المَحليُّون بحكمةٍ تجنبها. إنَّ الاختلافات هي التي تُمهد الطريق أمام المصلحة المشتركة بين الغرباء، والاختلافات هي التي تُعطينا الأسباب للتعامل والتبادل. أحيانًا، تتحقَّق تلك الاختلافات من خلال مكافآت الطبيعة؛ فهي تُقدِّم لكل جانبٍ «ميزة تنافسية» في التجارة، كما أعرب ديفيد ريكاردو قبل قرنين تقريبًا.[4] وأحيانًا، تكون الاختلافات مجرَّد نتيجة التخصُّص بين أشخاصٍ مُتشابهين كثيرًا بطريقةٍ أو أخرى. إلا أنهم عادةً ما يعكسون اختلافاتٍ في الذوق أو المظهر أو الرؤية للعالم، اختلافات تُعطينا مزيدًا من الأسباب للتبادل، وليس أسبابًا أقل. يُفضل النظر إلى عبارة «لولا اختلاف الأذواق لبارت السلع» على أنها إيعاز باعتبار الاختلافات في الأذواق فرصةً، لا تهديدًا.

لو كان العنف في الجنس البشري مسألةً أُحادية وفردية، لكان بوسعنا أن نشعُر بالتفاؤل بأنه كلما كان الناس أكثر اختلافًا، فإن من شأن زيادة المكاسب من التبادل أن تُقدِّم سببًا للتجارة، لا القتال. لكن العنف البشري، مثل العنف بين قرود الشمبانزي، ليس النتيجة الوحيدة أو حتى الأساسية للنزاعات بين الأفراد؛ فالأمر مُتعلق أيضًا، بشكلٍ منهجي وبصورةٍ مُذهِلة، بالعنف بين المجموعات، التي يتعاون أفرادها فيما بينهم لممارسة العنف على نحوٍ فتَّاك ووحشي أكثر مما كان بإمكانهم أن يفعلوا بمُفردهم. ويتعيَّن على المجموعات أن تُحفِّز وتستغلَّ لخدمة العنف نفس القدرة على التعاون التي هي، في سياقاتٍ أخرى، أساس السلام. وهي تفعل ذلك بالتأكيد على أوجه التشابه بين أفراد المجموعة وأوجه اختلافهم مع الغرباء من خارجها. وتنظُر إلى القناعات (الأفكار والمعتقدات التي تتقاسَمُها المجموعة وتُعزِّزها) باعتبارها مختلفةً عن الأذواق الفردية البحتة وتدَّعي أن الاختلافات في القناعات تُقدِّم سببًا ممتازًا للقتال. ولكن لماذا ينبغي أن يؤتي هذا ثماره؟ ثمة سبب واضِح للتأكيد على التشابه؛ فهو يُتيح لمجموعات الأفراد الذين لا تُربطهم صلة إثارةَ عواطفَ فَضَّلَها التطور لتعزيز التماسك بين مجموعات الأقارب بدرجةٍ أكبر (نعني الإخوة والأخوات وأرض الأجداد). سبب التأكيد على الاختلاف عن الغرباء واضح أيضًا؛ فقد فضَّل التطور أساليب توجيه نزعتنا للعنف نحو الأشخاص الذين لا تربطنا بهم صِلة لذا هم منافسونا الوراثيون لا حلفاؤنا. ربما أدَّت هذه العواطف دور طَوق النجاة الجيني خلال تاريخنا التطوري، لكنها اليوم تُهدِّد البقاء المادي للجميع.

العولمة وإرثها

مع دخول القرن الحادي والعشرين، صارت «العولمة» مصطلحًا شاملًا ملائمًا لتلخيص عددٍ كبير من الأسباب المختلفة، والمتناقِضة عادةً، لضرورة عدم شعور الأشخاص بالارتياح للطريقة التي تتطوَّر بها الأحداث العالمية. وتخضع لنقاشٍ مُوسَّع كما لو كانت ظاهرةً ظهرت خلال السنوات القليلة الماضية، رغم أنها استمرَّت، بطريقةٍ أو أخرى، على مدى فترةٍ طويلة من العشرة آلاف سنة الماضية، بموجات اشتداد بدأت قبل خمسة آلاف عام، وألفين وخمسمائة عام، وخمسمائة عام، ومجددًا قبل حوالي قرنٍ ونصف من الزمن، ثم مرة أخرى بعد الحرب العالمية الثانية. في الدولة التي أعيش فيها، فرنسا، يتَّفق جميع الساسة، الذين يحملون جميعًا علامات العولمة التي لا يُمكن مَحوُها على الملابس التي يَرتدونها، والطعام الذي يأكلونه، والكتب التي يقرءونها، والتكنولوجيا التي يستخدمونها، على أنَّ العولمة أمر سيئ، رغم أنهم، بخلاف ذلك، لا يتفقون إلا على أقل القليل.

وكما رأينا، على الرغم من أنَّ العولمة تفرض بعض المخاطر الجسيمة على مستقبل الكوكب، فإنه يتعيَّن كذلك التذكير بالفوائد المُذهلة التي جلبتْها إلى البشرية.[5] من الصعب دراسة مجتمعات الماضي بنفس درجة الصرامة الإحصائية التي يُمكننا تطبيقها على الدول الحديثة اليوم. إلا أن إحدى الدراسات المُهمة التي أجراها فرانسوا بورجينيون وكريستيان موريسون حاولت تقدير تطور الدخل العالمي — من حيث متوسط مُستواه وكذلك توزيعه بين الأغنياء والفقراء — على مدار ما يَقرُب من قرنين من الزمان منذ نهاية الحروب النابليونية.[6] مقارنة الدخول الحقيقية في الماضي بدخول اليوم هي مقارنة غير دقيقة؛ نظرًا لأن أشياء كثيرة مُتاحة حتى في الدول الفقيرة اليوم (مثل الكهرباء) لم تكن موجودة ببساطة في الحقَب الماضية. ولكن يُمكننا عقد مقارناتٍ فيما يخص البضائع والخدمات القابلة للتسويق (الأغذية، والملابس، والإسكان) التي تُشكِّل الجزء الأكبر من نفقات الفقراء الآن كما كانت على الدوام. والصورة التي رسمها بورجينيون وموريسون مُدهِشة للغاية. فنسبة أقل من الربع بقليل من سكان العالم اليوم تعيش في ظروف الفقر المُدقِع، التي يُحدِّدانها بأنها العيش بأقل من دولارٍ واحد للفرد في اليوم. هذه حقيقة مروِّعة حول العالم الحديث، ولكن لا شيء حديث على وجه الخصوص بشأن الفقر من هذا النوع. على النقيض من ذلك، قدَّر بورجينيون وموريسون أن حوالي ٨٤ بالمائة من سكان العالم عاشوا في مثل هذه الظروف عام ١٨٢٠. لا نسمع الكثير عنهم؛ لأن الروايات والمُذكِّرات والصحافة، التي تُؤثِّر على إدراكنا لتلك الفترة التاريخية، كان يكتبها الأثرياء.

فعندما يظهر الفقراء في روايات القرن التاسع عشر (لكتَّاب مثل بالزاك وديكنز وفيكتور هوجو)، فإنهم عادةً ما يكونون فقراء الحضر، الذين تُشير ملابسهم وأجسادهم، المُسودَّة بفعل دخان المصانع، بأصابع الاتهام إلى المنظومة الصناعية التي كانت أيضًا نتاجًا للعولَمة. أما فقراء الريف، الذين عانوا بمئات الملايين من سُوء التغذية والمرض والوفاة المُبكِّرة بدون الاقتراب من أي مصنع، فلقد حُذِفوا من النص. علينا أن نتذكَّر أنه في جميع المراحل السابقة في تجربة العولمة الكبرى التي بدأها «الإنسان العاقل» قبل عشرة آلاف سنة مضت، عانت الأغلبية العُظمى من الفقر المُدقِع، وكانت حياتهم بائسة.

الأمر الأكثر إثارة للدهشة من الصورة التي رسمها علماء الإحصاء عن الدخول الحقيقية هو الدليل على أن الفقر كان يَعني ضمنيًّا في الماضي خطرًا أكبر للإصابة بالأمراض والوفاة المبكرة. تذكَّر ما قيل في الفصل العاشر عن معدَّل وفيات الرُّضَّع في إيطاليا قبيل الحرب العالمية الثانية، وأنه كان مرتفعًا بنفس قدْر ارتفاع مُعدَّله في أوغندا اليوم. هذه ليست حالة فردية. ففي عام ١٨٦٠، كانت دخول الدول الغنية في عالم اليوم تَتراوَح بين ١٣٠٠ دولار و٣٢٠٠ دولار تقريبًا للفرد بأسعار اليوم. إليك مقارنة بين غانا ورومانيا على نطاقٍ حديث. معدَّل وفيات الرضَّع في رومانيا اليوم يقترب من ٢ بالمائة بينما يقترب المعدل في غانا من ٧ بالمائة؛ في حين أنه في الدول النامية في عام ١٨٦٠ سجلت وفيات الرُّضَّع نسبةً بين ١٤ بالمائة (في السويد) و٢٦ بالمائة (في أستراليا). ويُمثل تقليل مُعدَّل وفيات الرُّضَّع للفقراء واحدًا من إنجازات البشرية المُدهِشة؛ ولا يَرجع إلى رصاصةٍ سحرية كاختراع المُضادات الحيوية، وإنما إلى تقدُّم مُطَّرد ومستدام في النظافة العامة، والتغذية، والتخلُّص من النفايات وكذلك نشر المعرفة الطبية عبر العالَم بأكمله.

صحيحٌ أن التقدُّم المُحرَز في العولمة قد يُهدِّد بعض الخصوصيات الأكثر شاعرية في العالم. في شوارع مدن وبلدات جنوب الهند، تستطيع النساء شراء أطواقٍ طويلة مجدولة بزهور الياسمين الصغيرة ليضَعنها في شعورهن. رائحة الياسمين المُنبعثة من الزحام حولي، التي تفوح مع نسائم المساء وتتداخَل مع روائح المدينة البغيضة، هي واحدة من أكثر الذكريات المُثيرة لديَّ عن الهند، رغم أنها من المُمكن أن تكون بالأساس بسبب عمالة الأطفال ذوي الأصابع الرشيقة بما يَكفي لنَظمِ خيطٍ من الزهور بسرعةٍ تجعل العمَلية مُربحة. عندما يصير فقراء الهند أكثر ثراءً، فإن عددًا أقل من الأطفال سيكون راغبًا في القيام بمثلِ هذا العمل، ولكن اختفاء عمالتهم اليدوية هو شيء يصعب الندم عليه بصِدق. فهو لن يكون الضحية الوحيدة للرخاء، ولكن ينبغي لنا أن نتيقَّن من أنه إذا تسبَّبت العولمة في اختفائها، فسيُحسَب ذلك ضمن نجاحات العولمة، لا إخفاقاتها.

أحيانًا يكون من المُذهل مقارنة الخطاب الناقم على الانفتاح الاقتصادي والاجتماعي لساسة اليوم بلُغة المُجتمَعات في الماضي التي نَعتبرها عادةً مُغلَقة أكثر من لُغتنا. قال بيريلكيس للأثينيِّين في خطبة جنازته:

> لقد فتحنا مدينتَنا على مصراعَيها للعالَم، ولم نُقصِ الغرباء مُطلقًا بموجب قوانين غريبة من أيِّ فرصة للتعلم أو الملاحظة، على الرغم من أن عيون عدوٍّ ما تتربَّص أحيانًا بحريتِنا؛ واثق في النظام والسياسة بدرجة أقل من الرُّوح القومية لمواطنينا؛ بينما في التعليم، الذي يسعى فيه منافسُونا من المهد لتعلُّم الرجولة باتِّباع قواعد انضباط صارمة، نعيش في أثينا كما يَحلو لنا، ومع ذلك نحن على نفس القدْر من الاستعداد لمواجَهة جميع المخاطر المشروعة.[7]

إنها رؤية نبيلة ومُثيرة، حتى وإن كانت دويلة المدينة، المُتاجِرة في العبيد والكارهة للنساء والمُتناحِرة على الدوام التي عاش فيها، بعيدة كلَّ البُعد عن النموذج الحديث للانفتاح على الغرباء.[8] بيد أن ثمة عنصر مُثير للشفقة في عبارته الأخيرة. لقد خسرت أثينا الحرب البيلوبونيسية، ومنذ ذلك الحين سادت العالم هشاشة النظام السياسي والاقتصادي القائم على التبادُل بين الدول المستقلة.

السياسة وولاء المجموعة

إذن ما الذي يتعيَّن على السياسة تقديمه لمواجهة هذه الهشاشة؟ تُعدُّ السياسة الديمقراطية الحديثة توفيقًا انتهازيًّا بين مهارات الإنسان العقلاني والمُستخدِم للمعرفة الرمزية ومهارات الإنسان النصير العاطفي لجماعة الصيد وجمع الثمار. يُنجَز الكثير من المُهام اليومية الخاصة بالحكومة، على الأقل في الدول الصناعية العاملة بشكلٍ معقول، وفقًا لمجموعةٍ من القوانين، المُصاغة في تصنيفاتٍ مجردة تتَّسم بالاستقلالية عن الأفراد المَعنيين بتطبيق هذه القوانين. تُعدُّ الخدمة المدنية خُلاصة التفكير الرمزي، حتى وإن لم يَرْقَ أداؤها الفِعلي غالبًا إلى الموضوعية الصارمة التي تنصُّ عليها المُثُل. ولكن العملية السياسية نفسها نادرًا ما تهدف حتى إلى تلك الموضوعية. إذ يَهدف الساسة بكل وضوح إلى إثارة الاستجابات العاطفية لدى المجموعة الأُسَرية. ولقد عزَّزت موارد التليفزيون الآن من قدرتهم على القيام بذلك بما هو أكثر حتى مما كان مُمكنًا في قاعة الاجتماعات أو الاستاد. السياسي الذي يتحدَّث على شاشة التليفزيون يَغرس وَهْم أنه يتحدَّث إلى كل

مُشاهدٍ على حدة وكأنه قريب أو صديق. ربما لا يَنخدِع مخُّ المشاهد، ولكن ربما لا يكون المخُّ هو الهدف. فاستجاباته غير الواعية ستتأثَّر، مثلما تأثَّر أجدادُنا أثناء تطوُّر البشرية واستجابوا بودٍّ للابتسامات والضحك، كما رأينا في الفصل الرابع. «ثقوا بي»، يقولها السياسي المُبتسِم، فنَسترخي قليلًا. «أيها الإخوة والأخوات»، يقولها السياسي الذي يبدو عليه الاهتمام، فنصير بدورنا مُهتمِّين، وجادِّين، ومُستعدِّين للتضحية. تستثير إشارة إلى الوطن لدَينا حسَّ الولاء؛ فكيف يتسنَّى لنا أن نكون من الغلظة الشديدة لدرجة وقف تعاوننا الآن؟

والساسة ليسوا وحدَهم في هذا الصدد؛ فالأعمال التجارية الحديثة تستخدِم تقنيات مُشابهة لترويج مُنتجاتها. لماذا ينبغي أن تُحْدِث حقيقة أن تشجيع أحد المشاهير لطراز سيارةٍ أو هاتفٍ ما أي فارقٍ بشأن ما إذا كنَّا سنُقرِّر شراء المنتج؟ لأن المشاهير يُعطوننا شعورًا وهميًّا بأنهم أشخاص نَعرفهم. كما أنهم يستغلُّون رغبتنا في الانتماء إلى مجموعاتٍ قوية وذات مكانةٍ عالية وتُوحي لنا ضمنيًّا بأنه من خلال شراء الوسام الذي يُميِّز أعضاء المجموعة عن البقية، فإن بإمكاننا بطريقةٍ ما زيادة احتمال انتمائنا حقًّا. يُمكن لرغبتنا في عُضوية المجموعة أن تكون قويةً جدًّا؛ فجاذبية المجموعات ذات المكانة الرفيعة بديهية، ولكن في ظروفٍ كثيرة يُمكن حتى للمجموعات الضعيفة ذات المكانة المُتدنِّية أن تبدو أكثر جاذبية من الحياة المنعزلة. لا بدَّ أن هذا خدمنا على نحوٍ جيد أثناء تطوُّرنا؛ نظرًا لأنه أقعدَنا عن ترك جماعات أقاربنا حتى حينما ثبتَت صعوبة العلاقات الشخصية. إلا أنها رغبة تجعلنا عُرضة لتلاعُب الدعاية في ظلِّ ظروف الحاضر المُختلفة تمامًا.[9] لا يعني أيٌّ من هذا أن المُعلِنين والشركات التي تدفع أجورهم لهم سلطة مُطلقة، كما ناقش كتاب فانس باكارد «المُقْنِعون الخفيون» قبل عدة عقود.[10] فهم، في نهاية الأمر، يتنافسُون بعضهم مع بعض على كسبنا زبائنَ لهم، ونحن لسنا دُمًى هامدة. لقد حبانا الانتخاب الطبيعي أيضًا بعقولٍ يُمكنها التمعُّن في نقاط ضَعفنا العاطفية.

هذا لا يعني أن الخداع اليومي في مجال السياسة يُلاقى باستياءٍ دائمًا. فقد يخدم بعضه مصالح الرخاء والسلام. ولكن حقيقة أنه يُمكن استغلال العواطف المُماثلة لأهداف سلمية وعدوانية على حدٍّ سواء تعني أنه لا يُمكننا تحديد ما ستئول إليه العواقب الاجتماعية الإجمالية بناءً على طبيعة التفاعُل العاطفي وحدَه. عندما نُرسل أقوى شبابنا للمشاركة في مسابقاتٍ رياضية دولية أو بطولات كرة القدم، والساسة يُعلنون دعمهم للشباب الشجعان ويُنسِّقون عروض تضامُن وطني، هل نحن بذلك نَصقل مواهبَ المُحاربين أم

أننا نؤدِّي مُحاكاة للحرب لتشتيت تلك الغرائز بعيدًا عن التطلُّع للحرب الحقيقية؟ عندما يعلن الساسة الحرب على اسمٍ مُجرَّد مثل الفقر أو المُخدِّرات أو البطالة، إلى أي مدًى يقتربون من حشد الدعم للحروب الحقيقية، ذات الضحايا الحقيقيِّين؟

عندما تعمل مُحفِّزات الولاء داخل مجموعةٍ ما على حساب التعاون بين المجموعات، ربما يتكبَّد الجميع الخسارة. أجرى عالمِ السياسة والاقتصاد ليونارد وانتشيكون تجربةً سياسية رائعة في مسقط رأسه بنين، عندما أقنع الأحزاب السياسية المُتنافِسة في حملة الانتخابات الرئاسية لعام ٢٠٠١ بأن يَسمحوا له باختيار عددٍ من القرى المختلفة لتجربة آثار البرامج السياسية التي نادَت بالمصالح العامة للأمة، على النقيض من تلك البرامج التي اهتمَّت بالقضايا نفسها (الصحة والبطالة وما إلى ذلك) من منظورٍ حزبي واضح، ووعدت الناخبين في مكانٍ ما بوظائف وإعانات حتى ولو كان ذلك على حساب وظائف وإعانات ناخبين آخرين في مكان آخر. كانت النتائج واضحة، ومزعجة. عندما قدمت الأحزاب برامج تنادي بالمصالح العامة، تلقَّت عددَ ناخبين أقلَّ مما حصلت عليه حين قدمت برامج مُتحيِّزة. ولعلَّ الناخبين ظنُّوا أن مثل هذه البرامج المُتحيزة لحزبٍ معين أكثر مصداقية (لأنها أسهل في التنفيذ). وعلى أيِّ حال، أكَّدت التجربة ما كان يخشاه الكثير من علماء السياسة منذ فترة طويلة؛ وهو أن شن الحملات من منظورٍ حزبي، لاستغلال ولاء مجموعةٍ بإثارة التنافُس مع مجموعاتٍ أخرى، ربما يكون استراتيجيةً تؤتي ثمارها للسياسي المُستقل حتى وإن كانت تضرُّ بالنظام السياسي ككل.[11]

إذن، إلى أين يؤدِّي هذا بالأفكار العامة والمبادئ السامية؟ هل تفسح رؤية سياسية قائمة على الحنين للتطور، وعلى عواطف مجتمع الصيد وجمع الثمار، أي مجال أمام هذه الأفكار والمبادئ؟

الليبرالية وتاريخها

كانت الليبرالية واحدةً من أقوى الأفكار السياسية التي ظهَرَت على ساحة العالَم الحديث. يعود تاريخ أصول أغلب الروايات عن الليبرالية ما بين خمسمائة وثلاثمائة عام مضَت تقريبًا، بناءً على ما إذا كنَّا نُرجِع تاريخ ولادة الفكرة إلى أول تأثير رئيسي ملحوظ لها أو إلى أول تدوينٍ واضح لها. قبل خمسمائة عام مضت شهدنا اكتشاف العالَم الجديد ومولد البروتستانتية (حيث خضَع مارتن لوثر للمُحاكَمة أمام المجلس التشريعي الإمبراطوري

بمدينة فورمس في عام ١٥٢١). ومنذ حوالي ثلاثمائة عام، ما بين عامي ١٦٨٩ و١٦٩٢، نشر جون لوك كتابيه «رسالتان في الحكم المدني»، و«رسائل في التسامح». فيما بين الفترتَين، حدثت أمور كثيرة؛ فقد ظهرَت الأشكال الأولى للرأسمالية؛ ووقعَت الحرب الأهلية الإنجليزية ونظيرتها الأوروبية المُروِّعة، وحرب الثلاثين عامًا. ناقش المؤرِّخون بالتفصيل الطابع الدقيق للبوتقة التي أفرزت الليبرالية، إلا أن أغلبيتَهم اتفقُوا على أنها نتاجٌ للغرب المسيحي الرأسمالي الحديث.

ومثل أغلب الفلسفات السياسية، تجمع الليبرالية بين رؤية للأوضاع الإنسانية ومجموعة من الأفكار والقيم التي يَنبغي العيش وفقًا لها. وعلى الرغم من الاختلافات بشأن التفاصيل، ثمة مواضيع مُشترَكة قوية فيما يخصُّ القِيَم قدَّمها العديد من الكُتاب الليبراليِّين. هذه المواضيع تَشتمِل على:

- القيم الأساسية؛ وأوضحها الحرية، ولكن تَشمل أيضًا، بدرجاتٍ مُتفاوتة، المساواة والتعدُّدية.
- خطوات الاستدلال الأخلاقي؛ مثل العقد الاجتماعي للوك وروسو، أو نظرية «ستار الجهل» التي اقترحها رولز؛[12] والهدف من ورائها هو تقويض الطابع التعسُّفي للطعن في التقاليد أو التمرُّد على السلطة.
- مجموعة من التوصيات الدستورية لحماية القيم الأساسية مثل حق الاقتراع العام أو ميثاق الحقوق.
- برنامج للإصلاح السياسي، يَعتمِد مضمونه على الظروف السياسية الحالية ولكنه يهدف دومًا إلى التخلُّص من التهديدات القائمة أمام ممارسة الحرية.

رؤية الأوضاع الإنسانية المُتجسِّدة في الليبرالية هي جزئيًّا ثمرة سيكولوجية فطرية، تفسير للطريقة التي يُفكِّر ويشعر بها البشر. كما أنها جزئيًّا أيضًا ثمرة لرؤية مأزقهم الاجتماعي، وصف إخباري عن السبب في أن الأشخاص الذين يُفكرون أو يشعرون بهذه الطريقة عادةً ما يجدون أنفسهم في مأزق، وما يُمكن فعله لحل الصراعات بطريقةٍ تتوافَق مع قيود السيكولوجيا الفطرية. يُعتبر التاريخ النمطي لليبرالية سيكولوجيتَها الفطرية مثل نظرية «الصفحة البيضاء» للعقل البشري ويُعتبر سردُها للمأزق الاجتماعي مثل الرأسمالية الغربية الحديثة. ونظرًا لأن الأولى فقدت حاليًّا مصداقيتها من الناحية العلمية، والأخيرة تبدو مقرونة بوقتٍ ومكان ذي طابع تاريخي خاص جدًّا، فإن قدرة

الليبرالية على التعامُل مع مخاوف عالم اليوم تبدو، من هذا المُنطلق، محدودةً للغاية. فكيف يتسنَّى لها فهم الفلسفات الأخرى بدايةً من الاشتراكية ومرورًا بالقومية وحتى الأصولية الإسلامية، ناهيك عن مواجَهة تحدياتها؟ هل البديل الوحيد هو مفهوم «صدام الحضارات»، الشهير والمُحبِط، الذي ابتكره صامويل هنتنجتون؟[13]

لنُلقي نظرة أولًا على الكيفية التي صيغ بها هذا التفسير التاريخي التقليدي. أغلب الروايات التاريخية ترى أصول الليبرالية في الرأسمالية (واعتمادها على ما أَطلق عليه المؤرِّخ سي بي ماكفيرسون «الفردية الاستحواذية»)[14] في حركة الإصلاح البروتستانتي وتمسُّكها بقدسية ضمير الفرد، وكذلك في ردِّ الفعل المشترك والمُروِّع تجاه وحشية الحروب الدينية التي دمرت أوروبا في القرن السادس عشر وبالأخص في القرن السابع عشر.[15] ووفقًا لهذا الرأي، أدَّت الرأسمالية وحركة الإصلاح دور المُذيبات، لتسهيل الانتقال من قانونٍ إلى عقد؛ من هدية إلى سوق؛ من السحر إلى العِلم؛ من عالم الرفاق إلى عالم الغرباء. واستطاعتا فعل ذلك بسبب قدْر كبير من المرونة في السيكولوجية البشرية، وهو ما لاحظه واحتفى به الفلاسفة من لوك إلى راسل. وفي الوقت نفسه، فرضت الحداثة مشكلاتٍ جديدة على البشرية تطلَّبت حلولًا جديدة جذريًّا، ولم تكن مُهمَّة دُعاة الليبرالية التخطيط لظهور الحداثة فحسب وإنما اشتملت عمليًّا أيضًا على اقتراح حلولٍ لأوجه الاستياء منها. لذا، كان كُتَّاب مثل لوك وروسُّو وفولتير وجون ستيوارت ميل مُصلحين اجتماعيِّين، استقَوا من موارد الأفكار الليبرالية لتقديم حلولٍ محددة للشرور الاجتماعية المُدرَكة وكذلك إطار للفكر أصبحت بداخله هذه الحلول منطقية. ولكتاباتهم وثورة الأفكار التي أسهموا فيها عواقب بالغة الأهمية:

- الثورات الأوروبية لعامي ١٧٨٩ و١٨٤٨.
- الحركات المناهضة للاستعمار في أوائل القرن التاسع عشر بأمريكا اللاتينية، وبعدها بفترة طويلة، بأفريقيا وآسيا في القرن العشرين.
- تحرُّكات القوى الأوروبية الكبرى وبريطانيا العُظمى وألمانيا نحو التجارة الحرة في القرن التاسع عشر.
- في الآوِنة الأخيرة، التوتُّر المتزايد بين العقلانية والتعدُّدية؛ بين الرغبة في تقبُّل أنماط حياةٍ بديلة والأمل في إخضاع كل شيء، بما في ذلك نمط الحياة، للتقييم العقلاني والنَّقد. هذا التوتُّر يفسد التعددية الثقافية الحديثة، وبعض نقاد الليبرالية يعتبرونه نقطةَ ضعفها.[16]

من المهم للغاية لهذا التاريخ النمطي لليبرالية أن المُعضِلات والمخاوف التي تُثيرها الآن مختلفة تمامًا عن تلك التي كانت في العالَم القديم. وربما يُعدُّ مقال بنجامين كونستانت الشهير بعنوان «ليبرالية القدماء وليبرالية المعاصرين» أصدقَ تعبيرٍ عن هذا الرأي،[17] ولكنه بشكل أو آخر مِحوريٌّ في نظرتنا إلى الليبرالية على أنها فكر رأسمالي غربي؛ وهي نظرة لا تزال ملاءمتها لشواغل المجتمعات غير الغربية وغير الرأسمالية وأيديولوجيات مثل الإسلام محلَّ شكٍّ كبير. شكَّك بعض الكُتَّاب في شدة الانقسام بين الحساسيات القديمة والحديثة (الراحل برنارد وليامز مثال مهم).[18] إلا أن هذا لم يُعكِّر حقًّا صفو إجماع الآراء الذي يرى الليبرالية متأصِّلة في واحدةٍ فقط من العديد من الأنظمة الاقتصادية والسياسية والثقافية المتنافِسة، ولا التوتُّر الناتج عن هشاشة ادِّعاء الليبرالية بتقديم الإلهام في مختلَف أنحاء العالم.

ومع ذلك، لا يُقدِّم هذا السرد التاريخي تفسيرًا منطقيًّا لحقيقة أن البشر قد واجهُوا تحدِّي العيش مع الغرباء طيلة العشرة آلاف سنة الماضية. لم يبدأ تحدِّي الانفِتاح على أولئك الذين لا يُشاركونَنا تقاليدنا برحلة كولومبوس إلى العالَم الجديد. لم تكن البروتستانتية التحدي الأول لسُلطة القساوسة المُتزعزِعين. ولم تكن الرأسمالية أول مجموعة مؤسَّسات تَبتكِر أسواقًا يجتمع فيها تبايُن اللغات واختلاف ألوان أنماط الملابس سعيًا لتحقيق مصلحةٍ مشتركة من التبادُل. ربما لم يحدث دفاع بركليز عن انفتاح مجتمع أثينا في لقاء مفتوح في دولة ليبرالية حديثة، إلا أنه تعبير مثالي عن المأزق الذي ينبغي أن تستجيب له الليبرالية، وعن حاجة المجتمع إلى التغلُّب على خوفه من الغرباء إذا أُريد التمكُّن من تحقيق الحياة الحديثة. وربما لم يحظَ هذا الرأي بالاستحسان الكامل من جانب الفلاسفة حتى ظهور كتابات لوك وروسُّو وفولتير وهيوم. ولكن لا ينبغي أن ننظر إلى أولئك الكتاب باعتبارهم المُخترعين الأصليين لحلول مشكلة إعمار الكوكب مع أشخاصٍ مختلفين عنَّا، ومنافسين لنا، ومع ذلك يتشاركون معنا في مصالح مشتركة. بدلًا من ذلك ينبغي لنا أن نفهم أولئك الكُتَّاب باعتبارهم يُدوِّنون ويُعبرون على الملأ عن حلولٍ كانت كامنة بالفعل في قدرات البشر والتي مكنت الناس لآلاف السنين من التعامل، حرفيًّا، مع الغرباء.

إن النظر إلى الليبرالية باعتبارها مجموعةً من الأفكار يَبلُغ عمرها (على الأقل ضمنيًّا) عشرة آلاف سنة لا خمسمائة سنة فقط هو أمر له ميزتان عظيمتان. أولًا: يُمكننا أن نرى علاقتها الحقيقية بالأيديولوجيات السياسية الأخرى. فالاشتراكية ليست «بديلًا» لمفهوم الليبرالية عن المأزق الاجتماعي للبشرية، وإنما هي بالأحرى وسيلة مُقترَحة لحلِّ ذلك

المأزق؛ وتتنافَس مع بعض الحلول التي يُقدمها الكُتَّاب الليبراليون لا مع تشخيصهم. تتَّفق الاشتراكية والليبرالية الكلاسيكية في الرؤية المُتعلِّقة بحاجة الإنسانية إلى إيجاد طريقةٍ للعيش مع الغرباء؛ إلا أنهما يَختلفان بكل بساطةٍ حول حجم المشاريع الفردية وكمِّ العمل الجماعي المطلوب لأداء هذه المهمة. لطالَما كانت الليبرالية الكلاسيكية غافلةً عما يُمكن توقُّعُه من المشاريع الفردية بدون عمل جماعي. ولطالَما كانت الاشتراكية غافلة عن سهولة تحقيق العمل الجماعي وكذلك عن مخاطر إساءة استخدامه لأغراضٍ عسكرية أو قمعية سياسية.

وعلى نفس المنوال، فإنَّ الإسلام، من ناحية كونه أيديولوجية سياسية، يتكوَّن من مجموعة من الأفكار والقيم التي أثبتَت نجاحها الكبير في إيجاد ترابُط داخل المجتمعات تحت وطأة الضغط في فترةٍ حاسمة من تاريخها. لقرون عديدة، قادت المُجتمَعات الإسلامية العالَم في الثقافة، والريادة العالمية، والقوة العسكرية؛ فطبقًا لتعبير برنارد لويس، فإن الإسلام «خلق حضارة عالَمية، مُتعدِّدة الأعراق، ومُتعدِّدة الإثنيات، ودولية، بل يُمكن حتى للمرء أن يقول إنها عابرة للقارات.»[19] بعض المراكز الإسلامية، كما في جنوب إسبانيا قبل استعادة المسيحية للسيطرة عليها وفي الأجزاء المُتعدِّدة الأجناس من الإمبراطورية العثمانية، كانت نماذجَ للتسامح والليبرالية، نعم الليبرالية، التي نادرًا ما ضاهَتْها أيُّ ثقافة منذ ذلك الحين. لقد وضَعَ الإسلام حلًّا لمشكلة التعايش في عالَمٍ يَسكنه غرباء، على الرغم من أنه حلٌّ أثبتَ ضعفَه تحت ضغوط القرون الأخيرة. إلا أن هذا الضعف ليس من قبيل الصدفة.[20] حقيقة أن الإسلام اكتسب بسرعةٍ قوةً عسكرية وسياسية مُثيرة للإعجاب في غضون بضع سنوات من تأسيسه تعني أنه — على عكس المسيحية — لم يكن بحاجةٍ أبدًا إلى تطوير فلسفة تسامح مع السلطات العلمانية وكان بإمكانه الانخراط في طموحه نحو تَنظيمٍ شامل للحياة الاجتماعية. لذلك، كانت فترات التسامُح الإسلامي نتاجًا لثقة كبيرة بالنفس وغياب أي تحدٍّ داخلي حقيقي، ولم تكن نتاجًا لأيديولوجية تكيَّفت مع الوجود الدائم للغُرباء. ولا يزال الغموض يكتنِف الطريقة التي سيتطوَّر بها الإسلام في العقود المقبلة، ولكن بصرف النظر عن خطاب أتباعه المُولَعين أكثر بالحروب، وبصرف النظر عن مفاتن فكرة شنِّ هجوم شامل على غير المؤمنين، يجب على الإسلام التوصُّل إلى تعايش جديد مع الغرباء وغير المؤمنين إذا كان يُريد البقاء في العالَم الحديث.

من المُنطلَق نفسه، لا يُمكن تفسير حركة مناهَضة العولمة بالمعنى الحرفي لعنوانها؛ فالعولمة تمثل واقعًا ملموسًا لعصر ما بعد الزراعة، ولا يُمكن تمنِّي زوالِها. لقد أثبتَت

مناهضة العولمة أنها شعار ناجح جدًّا للتضامُن داخل المجموعة، ومثل جميع أشكال التضامُن القائمة على التصدي لتهديدٍ خارجي حقيقي أو مُتخيَّل، يجب أن تتطور إلى أساسٍ للتعاون بين المجموعات وكذلك في داخلها. بعد أن نجَحَت الحركة في جذب اهتمام الصحافة والإعلام، سيتعيَّن أكثر من أي وقتٍ مضى على قادتها الذين يتمتَّعُون برجاحة التفكير البدء في إنجاز تلك المهمة. ولكن الأزمة المالية التي بدأت في عام ٢٠٠٧ لن تجعل هذه المهمة أسهل. إن الغضب المُبرَّر الذي أثارته حيال تجاوُزات أولئك الذين استفادوا من فترة الازدهار وحظوا بالكفالة المالية أثناء فترة الركود ربما يُجدِّد أوهام تحقيق الاكتفاء الذاتي، والسيطرة المُطلقة على التعامُلات الاقتصادية التي يقوم بها الآخرون، وحياة اقتصادية منغلقة دون تشويش من الغرباء على عاداتنا الراسخة. وكما ذكرنا مرارًا وتكرارًا في مواضعَ متفرِّقة من هذا الكتاب، فإن الانخراط في هذه الأوهام لن يُسهم بشيءٍ في مُعالجة المخاطر والتقلُّبات الكامنة التي لا تنفصل عن الحياة الاقتصادية الحديثة.

الميزة الثانية العظيمة لتقدير الأصول الحقيقية لليبرالية هي أنه يُمكننا تقدير ما هو قَيِّم في أفكار الفلاسفة الليبراليين العظماء دون التشبث بسيكولوجيتهم الفطرية غير المعقولة على الإطلاق. لم تَعُد نظرية «الصفحة البيضاء» للوك عن العقل البشري تؤخَذ على محمل الجدِّ في علم النفس، والآن تُعتَبَر الطبيعة المَرِنة للقدرات العقلية البشرية نتاجًا للمُتطلبات البيئية خلال عصور ما قبل التاريخ؛ فنحن نُجيد تعلم أنواع الأشياء التي تَكيَّفنا لتعلُّمها وليس التي نرِثُها كقدراتٍ مغروسة داخلنا. وتفسير روسو لعقلية الهمجي النبيل غير منطقي من منظور تطوري. في فقرة مُتعالية شِبه هزلية في مقاله «حول أصول عدم المساواة»، كتب عن روح:

> الشخص الهمجي … الذي لا يُزعجه شيء، يَنغمس فقط في الشعور بلحظة وجوده الحالية، وليس لديه أدنى فكرة عن المستقبل، مهما كان قريبًا، ومشاريعه، المحدودة مثل آفاقه، لا تكاد تمتدُّ حتى نهاية اليوم. هذا هو مدى بُعدِ نظر الرجل الهندي الكاريبي، حتى في يومنا هذا؛ فهو يبيع حَشِيَّة سريره القطنية في الصباح، وفي المساء يأتي باكيًا لشرائها مرةً أخرى؛ إذ فشل في توقُّع أنه سيحتاجها من أجل الليلة التالية.[21]

من الصعب أن نتخيَّل كيف كان الهنود الكاريبيُّون، كما يصفهم روسو، سيستطيعون البقاء لجيلٍ واحد، ناهيك عن إعمار منطقة بأكملها من العالم.

كان البشر قبل عشرة آلاف سنة قد ورثوا سيكولوجيةً جعلتهم مُتشككين بشدَّة في الغرباء وقادرين على ممارسة العنف الهمجي تجاههم في ظل ظروف مُعينة، لكنهم قادرون على أن يستفيدوا استفادة مذهلة من الترتيبات المؤسسية التي جعلت من المعقول التعامل مع الغرباء على أنهم أصدقاء اعتباريُّون. ومن ثَمَّ، فالقُدرة على التجرد من الولاءات القبلية البحتة ومنح الغرباء نفس الحريات التي كانت ممنوحة للأصدقاء، والقدرة على الانفتاح على الفرص الجديدة والاختيار بحرية بينها، والرغبة في التواصُل مع أولئك الذين يختلفون عنَّا في أنماط اللبس والأكل والعيش، والتشارُك في مكان مع أشخاص لا يعبدون آلهتنا، لا يُشكِّل أي منها عقلية رأسمالية غربية خالصة، حتى وإن كانت الرأسمالية الغربية من الناحية التاريخية هي التي قطَعَت أكبر شوط على الصعيد الاقتصادي انطلاقًا من تلك الأمور. في الواقع، هذه الأفكار ليسَت كافية في حدِّ ذاتها لتكوين تصور ذهني كامل من أي نوع، ولكن بدونها لم يكن من الممكن أن تتطور أيٌّ من الحضارات التاريخية الكبرى.

هذا يجيب أيضًا عن تساؤلنا حول مدى أهمية الأفكار في عالم السياسة. فالأفكار باعتبارها مفاهيم مجرَّدة لا تُحْدِث أي فارقٍ على الإطلاق؛ لأن السياسة تَبقى نشاطًا قبليًّا جدًّا، قائمًا على التنافُس بين القادة المُحتمَلين لإيجاد طرُق تحريك غرائزنا نحو الولاء والتعاون. ولكن يُمكن تجسيد الأفكار في العادات الفكرية التي تُؤثِّر على من نتعامل معهم على أنهم أصدقاء اعتباريون وفي المؤسَّسات التي تُطَبَّق فيها تلك العادات. وكما أوضحت فصول سابقة من هذا الكتاب بالتفصيل، يُمكن اعتبار أن جميع مؤسسات المجتمع الحديث تقريبًا مُكرسة لتقسيم العمل بين الغرباء على نحوٍ مخالف للطبيعة تمامًا. من شأن فكرة هذا التعاون في حدِّ ذاتها أن تكون ضعيفة بدون المؤسَّسات التي تجعل الأفراد يؤمنون بتعاون الآخرين، لكن المؤسسات، بدورها، لا تستطيع العمل ما لم تستند على نزعةٍ طبيعية لدى البشر للتعاون فيما بينهم؛ ومن ثَمَّ فالأفكار السياسية التي ستَحتاج إليها البشرية من أجل بقائها في القرن المُقبل هي جميعها أفكار تدور حول كيفية تفعيل هذه المؤسسات.

قد يُساعدنا تأمُّل هذا التاريخ في فهم بعض مُعضلات الليبرالية الحالية. إلى أيِّ مدًى يستطيع المواطنون المعاصرون في المجتمع الصناعي أن يُذعنوا لرُؤى ثقافية بديلة؟ والإجابة هي: بقدر الحاجة إلى الثقة بهم. المنطق لا يتعارَض مع التعدُّدية، لأن ما نحتاجه لكي نثق في الغرباء أقل بكثيرٍ مما نحتاجه للتوغُّل بشكل كامل في رؤيتهم الثقافية. قد

نُحبِّذ أو لا نُحبِّذ الرؤية الثقافية لشخصٍ ما، ولكننا لسنا بحاجةٍ إلى اتخاذ قرار في هذا الشأن لمشاركة نفس المساحة الاجتماعية معه. التسامح لا يعني الإشادة المُنافِقة بكل الأفكار التي تَختلِف عن أفكارنا؛ بل يعني ببساطة رفض السماح للخلافات حول الأفكار أن تمنعنا من التعامُل مع الآخرين بطريقةٍ حضارية. وبالمثل، فإن كراهية ثقافة شخصٍ ما لا تعني أننا قادرون على تجنُّب التعامل معه، ولا ينبغي تفسير التعامل معه على أنه تهديد لِقيَمِنا الأساسية.

قد تبدو هذه المشاعر الليبرالية مُثيرة للإعجاب، وحقيقة أنها كانت إلى حدٍّ ما جزءًا من تراث جنسنا البشري لمدة عشرة آلاف سنة قد تزيد من احترامنا لأهميتها للإنسانية ككل، وليس فقط للأقليات الثرية والمُميزة. لكن عالَم اليوم يُعرِّض هذه المشاعر لضغوطٍ جديدة ومُقلِقة. ما مدى احتمال نجاة التجربة الكبرى من الطاقات البشرية غير المُتوقَّعة التي أطلقتها تلك التجربة؟

الفصل الثامن عشر

الخاتمة: ما مدى هشاشة التجربة الكبرى؟

أصدقاء خفيُّون وأعداء كامنون

بينما تقرأ هذه الكلمات، ثمة شخص لم تُقابلْه أبدًا يعمل بجهدٍ بالنيابة عنك. من شِبه المؤكَّد أن كثيرين يَعملون من أجلك؛ فثمَّة مُزارع هِندي يقود الثيران عبر أرضه حتى يتمكَّن من زراعة القطن الذي سيُصبح القميص الذي ستَشتريه في وقتٍ ما من العام المقبل؛ وثمة مزارع برازيلي يحصد حبوب القهوة التي ستَستخدمها في وجبة إفطارك الشهر المقبل؛ وموظف حكومي يُخطط تحسينات الطريق بالقُرب من ذلك التقاطع الخطير الذي تمرُّ به في طريقك إلى العمل؛ وكيميائي يُخَلِّق جزيئاتٍ لعلاج المَرَض الذي ما زلتَ لا تُدرك أنك مُصاب به. هؤلاء الأشخاص لا يعرفونك، وليسوا بحاجة إلى ذلك، مع أن حياتك وصحتك ورفاهيتك تعتمد عليهم. إنَّ لديك من الأسباب ما يدعوك إلى الشعور بالامتنان للروابط الوثيقة التي تربطهم بك.

ومن المُحتمَل أيضًا، في هذه اللحظة نفسها، أن شخصًا لم تقابله من قبلُ يُخطط بجدٍّ لقَتلِك. وما لم تكن شخصية عامة ومشهورة، فقد لا تكون الهدف المُحدَّد لمقاصده الإجرامية، التي قد تكون موجَّهة ببساطة نحو إحداث خسائر عشوائية. ولكن من بعض النواحي هذا الأمر يجعل الاحتمال مُثيرًا للقلق أكثر؛ حيث يَصعُب عليك أكثر معرفة كيفية اتخاذ احتياطات، ومن الذي يجِب أن تحذَر منه، وما الذي يجب تجنُّبه. من المُرجَّح أن يتشكَّل لديك بدلًا من ذلك شكٌّ منهجيٌّ تجاه الغرباء، الأمر الذي قد يكون تحديدًا هو مقصد قاتلك المُحتمَل. ومنذ الحادي عشر من سبتمبر ٢٠٠١، شهد المجتمع الأمريكي على وجه الخصوص تشكُّكًا في الغرباء — خاصة ذوي الملامح الشرق أوسطية والعقيدة الإسلامية — اشتدَّ بدرجةٍ ملحوظة.

ربما يكون ما يبعث على الذهول أن احتمال أن تؤثر عليك هذه المخاطر مباشرةً «أقل» بكثيرٍ من التفاعلات غير المتعمَّدة العديدة بينك وبين ملايين من الغرباء الآخرين في جميع أنحاء العالم، الذين لا يتصرَّفُون بوعيٍ لنفعك أو ضرِّك. أهم المخاطر المباشرة هي الأمراض المُعدية. فعلى مرِّ التاريخ، شكلت الأمراض المعدية تهديدًا أكبر بكثيرٍ من أعمال العنف، وعلى الرغم من وجود المضادات الحيوية والطب الحديث، فإن هذا يظلُّ صحيحًا إلى حدٍّ كبير في يومنا هذا. وفقًا لمنظمة الصحة العالمية، سُجِّل ما يقرُب من ٥٧ مليون حالة وفاة في جميع أنحاء العالم في عام ٢٠٠٢، وهو عام نموذجي بدرجةٍ معقولة. ومن بين هذه الحالات، كان يُوجَد ما يقرُب من ١١ مليون حالة وفاة بسبب الأمراض المُعدية أو الطُّفيلية. وهذا أقل بقليلٍ من ٢٠ في المائة.[1] وتسبَّبت الحروب وأعمال العنف في مقتل حوالي ثلاثة أرباع مليون شخص؛ بنسبةٍ أكثر بقليلٍ من ١ في المائة. وحتى في فترات النزاع الكبرى، نادرًا ما تنافسَت الحروب مع الأمراض باعتبارها مُسبِّبات للوفاة؛ ربما تكون جائحة الإنفلونزا عام ١٩١٨ قد تسبَّبت في مقتل أكثر من ٥٠ مليون شخص في جميع أنحاء العالم، وهو عدد يفوق بكثيرٍ الذين كانوا قد ماتوا في سنوات الحرب الأربعة المُرعبة السابقة عليها. وكما رأينا في الفصل الثالث، مع كل ما يَعرضه التليفزيون علينا من مشاهد عنف عبر العالم، فإن متوسط خطر العنف الذي يواجهه سكان العالم اليوم يكاد يكون أقلَّ على نحوٍ شِبه مؤكَّد من أي وقتٍ مضى في تاريخنا.[2]

إلى جانب استحداث الأمراض المعدية ونقلها، أيضًا يستهلك الغرباء في شتَّى أنحاء العالم الموارد الشحيحة، ويلوثون الأنهار والجو، ويزيلون الأحراج على منحدَرات التلال، ويُحدِثون تكدُّسًا في المدن والأراضي الزراعية الشحيحة، ويَستنزفُون مستودعات المياه الجوفية أو يُسمِّمُونها، وينشرون المُخلفات البلاستيكية في الريف ويستنزفون احتياطيات الطاقة. إنهم لا يُسدِّدون التكلفة الكاملة لهذا الضرر المُتعمَّد اليوم؛ إذ يتركونك أنت والآخرين تدفعون جزءًا من التكلفة غدًا، أو العام المقبل، أو حتى بعد عقودٍ من الآن. وليس من المنطقي أن تستاء منهم لأنهم يتصرفون هكذا؛ لأنه من شِبه المؤكد أنك أنت نفسك تفعل الكثير من هذه الأشياء، أو تدفع لأشخاصٍ آخرين ليفعلوا ذلك. ولكن عندما تُواجه هذه القائمة المُقلقة للأضرار التي يُلحِقها بك الغرباء، قد تميل إلى الاعتقاد بأن مخاطر العنف ضئيلة نسبيًّا. ربما ينشر «الإنسان العاقل»، ذلك القرد الخجول سفَّاك الدماء، الوباء والتلوُّث على نطاقٍ عالمي، ولكن يبدو على الأقل أن غرائزه العنيفة قد رُوِّضَت على نحوٍ ناجح.

وعلى المدى الطويل، ربما تكون تلك ترضية ضعيفة الأثر؛ وذلك لأنه إذا كان بإمكان البعض أن يُقدِّموا لنا الكثير من الخير دون أن يتمنَّوا لنا خيرًا، فإن بإمكان آخرين كثيرين أن يُلحِقُوا بنا أذًى شديدًا دون أن يتمنَّوا لنا شرًّا. ولا يزال يُوجَد قدْر كبير من عدم التيقُّن حول مقدار الاحترار العالمي بالتحديد الذي حدث في العقود الأخيرة نتيجة انبعاثات ثاني أكسيد الكربون الناتجة عن النشاط البشري، وحول العواقب المُحتمَلة إذا استمرَّ ذلك النشاط في مساره الحالي. لكن أفضل التخمينات الحالية يُشير إلى أن تغيُّر المناخ من المُرجَّح أن يجعل الضغوط القائمة على موارد مثل المياه أسوأ بكثيرٍ في العقود القادمة.[3] بل إن الأمر الأخطر هو أن العديد من الضغوط ذاتها الناجمة عن المرض والتدهور البيئي قد تتسبَّب في إثارة صراعٍ عنيف. تُوجَد طريقتان أساسيَّتان يُحتمَل أن يحدُث بهما هذا. أولًا: من خلال التعطيل العام الذي طال أرزاق الناس بسبب الظروف البيئية المتدهورة وتضاؤل الموارد الطبيعية، والإحباط الذي أصاب هؤلاء الناس، وخيبة أملِهم في الطرُق السِّلمية لتحقيق الازدهار. ثانيًا: من خلال التوتُّرات العرقية التي تنشأ عندما تُهاجر الجماعات هربًا من ضغوط الندرة البيئية.[4] وقد تؤدِّي هذه الصراعات بدَورها إلى تعطيل المؤسَّسات التي قد تكون قادرة على إدارة الموارد البيئية بطريقة فعالة ومُستدامة بدرجة معقولة؛ ولا يُمكن لأحد أن يتوقع سياساتٍ حكيمةً أو بعيدة النظر من أجل الحفاظ على المياه من مُجتمع يُعاني من ويلات حربٍ أهلية. على سبيل المثال، أدَّت صراعات الحصول على المياه إلى تدهورٍ شديد في العلاقات بين الإسرائيليين والفلسطينيين في الضفة الغربية وغزة. حوالي ٤٠ في المائة من استخدام إسرائيل للمياه الجوفية يعتمد على مُستودعات المياه الجوفية التي تقع بالأساس تحت الضفة الغربية،[5] ومن الواضح بشكلٍ مؤسِف أن حالة التوتُّر الحالية لا تترك فرصةً للتوصُّل إلى اتفاقٍ عادل وفعَّال بشأن الحفاظ على المياه وتشاركها في المستقبل.

في الوقت نفسه، تؤثر التكنولوجيا على احتمال وقوع عُنف في المستقبل بطريقتَين رئيسيَّتَين؛ أولًا: أتاح الانتشار العالمي لوسائل تكنولوجيا الاتصالات — التليفزيون والإنترنت، هذان السلاحان العظيمان للتشتيت الشامل للانتباه — لأولئك الذين يستخدمون العنف في الكفاح من أجل الموارد الشحيحة جمهورًا عريضًا لحَملاتهم، بالإضافة إلى معلوماتٍ أفضل بكثيرٍ حول الأهداف الأكثر عرضةً للخطر. هذه الوسائل التكنولوجية لا تُغيِّر ما يربحه أولئك الذين يستخدمون العُنف بحرصٍ شديد وفعالية وحسب؛ وإنما تُوفر أيضًا مسرحَ أحداثٍ مُثيرًا على نحوٍ مُغرٍ؛ سردًا مُقنعًا على نحوٍ جذاب، لمن هم على استعدادٍ

لمواجهة خطر الموت من أجل تحقيق غاياتٍ عنيفة. لقد حَوَّل المجتمع الحديث، جزئيًّا، مُيول العنف البشري إلى الداخل، حتى أصبح، كما رأينا في الفصل الثالث، عدد الأشخاص الذين ينتحرون اليوم أكثر من عدد الأشخاص الذين يَلقُون حتفهم على أيدي الآخرين؛ قرابة مليون شخص على مستوى العالم ينتحرون كل عام. والغالبية العظمى من أُناسٍ يقدمون على هذه الفعلة وهم في حالة من الوحدة والاكتئاب وغياب الأصدقاء من حولهم. ربما يكون من حُسن الطالع أنَّ آثار الاكتئاب المُدمرة للقدرة على الاستبصار والتخطيط تَعني أن قلَّةً من هؤلاء الأشخاص سيكونون قادرين على وضعِ قرارهم بالانتحار في صورة نهاية عسكرية أو سياسية دقيقة. ولكن ليس كل شخص يَنتحِر يُعاني من الاكتئاب. فالبعض يعاني من الفصام السريري، في حين يبدو أن البعض الآخر ممَّن لم يَخضعُوا للتشخيص الرسمي يعتقدون أن المكافأة على فعلتهم ستكون التمجيد، سواء في جنَّات النعيم الحقيقية أو في الجنات الافتراضية على المواقع الإلكترونية والقنوات التليفزيونية. ومع انتشار وسائل التواصُل الحديثة حول العالَم، لا ينبغي أن نشعُر بالمفاجأة إذا استسلمَت أعداد مُتزايدة من المخدوعين، الذين قد يكونون من المحسوبين على الأقلية اليائسة، لإغراء الانتحار الدراماتيكي أمام كاميرات التليفزيون العالمية.

ثانيًا: تَقَدُّم التكنولوجيا العسكرية — إذا كان «التقدم» هو الكلمة المناسبة في هذا الموضع — يعني أن لدى أولئك الذين يَميلون إلى العنف طرقًا مُدمرة بشكلٍ متزايد للإيقاع بضحاياهم. وبعض الأشخاص الذين اعتادوا استخدام قبضة اليد يمكنهم الآن استخدام السكاكين؛ وبعض أولئك الذين كانوا مُعتادين على استخدام السكاكين يُمكنهم الآن استخدام البنادق؛ وبعض أولئك الذين كانوا معتادين على استخدام البنادق يمكنهم الآن استخدام القنابل. ومما لا يُمكن إنكاره، أن بعض التهديدات الإرهابية العالية التقنية تبدو مُبالغًا فيها. من المُستبعد، على سبيل المثال، أن الإرهاب البيولوجي سيتسبَّب في نسبةٍ ولو ضئيلة من الوفيات التي تحدُث روتينيًّا بسبب الأمراض المُعدية التي تخترعها الطبيعة، دون أيِّ نية خبيثة، من خلال التجارب العشوائية في ملايين من مُختبراتها؛ ومع ذلك فالخوف المتولِّد من الإرهاب البيولوجي لا يَتناسب على الأرجح مع أي إصاباتٍ سوف يتسبب فيها. الأمر الأقل وضوحًا هو ما إذا كان من المُحتمَل أن تصل الأسلحة النووية إلى أيدي الإرهابيين القادرين والعازمين على نقلها إلى مدن العالَم الصناعي. فهي تُمثل مصدرًا مُغريًا للعملة الصعبة ومصدر نفوذ في صالح تلك الدول المالكة لها، وسيكون من الحماقة المُراهَنة على بقائها لفترةٍ طويلة في أمان. لكن ربما تُشكل التكنولوجيا المتطورة

تهديدًا أقل من الأسلحة التقليدية القياسية ذات الانتشار الثابت وغير المفاجئ حول العالم والتي ستُتيح نطاقًا أكبر بكثيرٍ لأي عمل غاضب أو عدواني أو انتقامي منفرد. إن عالَمًا يُمكن فيه لأي فعلٍ غاضب من شخص أن يدمر أو يُرهب مبنًى سكنيًّا، أو شارعًا، أو حيًّا بأكمله سيتعذَّر فيه التقارُب مع الغرباء، الأمر الذي يُمثل جوهر الحياة الحديثة. وحتى إن كانت أعمال الغضب هذه نادرة على أرض الواقع، وحتى إن ساد الرُّعب في كل شارع؛ فالعالم الذي يستطيع فيه كل مواطن مقاومة مطالِب الشرطة والمحاكم والهيئات الضريبية بأسلحةٍ تُضاهي أسلحة الدولة سيكون عالمًا تعجز فيه المؤسسات المدنية كما نعرفها عن أداء مُهمتها.

لذلك، ربما يكون الطابع الذي حدَّد شكل الدول بصفةٍ أساسية على مدى القرون القليلة الماضية — أي احتكارها للسلطة القسرية داخل منطقةٍ مُستقرة — يواجه الآن تحدِّيًا خطيرًا. ربما لا يبدو هذا أكثر من تطوُّرٍ منطقي للمجتمع الحديث — فالاحتكارات تواجه تحديات من المنافسين الأصغر والأكثر فطنة في كل مكان، من الاتصالات السلكية واللاسلكية وحتى أسواق الصلب ومجالات المعلومات والأفكار — ولكن سيكون له عواقب مقلقة أكثر. إن التوريد الأسهل والأكثر تنافسية للأسلحة يفرض عوامل خارجية أكثر خطورةً على الآخرين من توريدٍ أسهل لوسائل الاتصال أو الصلب. كما أن من شأنه أن يُحِدَّ من قدرة الدولة على موازنة التبادُل بين الأسواق من خلال سلطة زيادة الضرائب وتنظيم عمل الأسواق. لن يتأسَّف الجميع لهذا التقييد. لكنَّ البنية التحتية للمجتمع الحديث، التي نعتقد أنه يُمكننا ازدراؤها؛ لأنها مألوفة جدًّا لدرجة أننا لا نكاد نُدرك وجودها، ستَنهار من دون القدرة القسرية للدولة الحديثة.

لذلك، سيَعتمِد استمرار التجربة الكبرى فترةً طويلة بعد العشرة آلاف سنة الأولى لها على الإجابات عن ثلاثة أسئلة رئيسية:

- أولًا: هل تستطيع الدول أن تبقى جهات احتكار قسرية داخل حدودها الإقليمية؟
- ثانيًا: هل يُمكنها أن تجمع بين الانفتاح والمرونة اللازِمَين للمجتمعات الصناعية الحديثة إلى جانب الثقة في الغرباء التي أُرسيت قواعدها بشقٍّ الأنفس على مدى القرون السابقة؟
- ثالثًا: هل يُمكنها أن تُوجِد فيما بينها طرقًا لخلق نسخةٍ مناظِرة من الثقة في الغرباء، التي تسعى إلى خَلقِها بين مواطنيها؟

السؤال الأول يُعادل التساؤل عما إذا كان بوسع الدولة حماية الناس من التهديدات الخارجية بشكلٍ أفضل من أيِّ مؤسَّسةٍ أخرى. أما السؤال الثاني فيُعادل التساؤل عما إذا كان بوسع الدول حماية مواطنيها بعضهم من بعض. والسؤال الثالث يُعادل التساؤل عما إذا كانت الدول قادِرةً على حماية أنفسها بعضها من بعض على نحوٍ يكفي للتعاون بدلًا من العَيش في خوف.

بقاء الدولة

تعتمد جميع الجهات الاحتكارية في بقائها إما على بعض المزايا التكنولوجية على منافسيها أو على الامتيازات الموروثة والُمستمدَّة من تكوين علاقة خاصة مع الدولة. ولا يُمكن للدولة نفسها أن تَعتمِد بالطبع على مثل هذه الامتيازات الموروثة. لذا، فإن بقاءَها سيَعتمِد على ما إذا كانت ستستمر في التمتُّع بميزاتٍ تنظيمية جوهرية على المؤسَّسات الأخرى التي يُمكنها ممارسة القسر، مثل المنظمات الإرهابية، أو الطوائف الدينية، أو حتى مجرد المواطنين الُمنعزلين الذين يَملكون أسلحةً ثقيلة في الساحات الخلفية لمنازلهم. ربما يكون من الُمثير للدهشة (في عصرٍ تُحْدِث فيه الوسائل التكنولوجية الجديدة تحوُّلًا في المنظمات في العديد من مجالات الحياة)، أن التفوق التنظيمي المستمر للدولة القومية يبدو مُرجحًا في المستقبل المنظور.

ما السبب؟ لا يزال تطوير التكنولوجيا العسكرية الفعَّالة يتطلَّب السيطرة على الإقليم. يمكن لجماعةٍ إرهابية تعمل في إطار شبكة من الخلايا أن تصنع قنابل بسيطة أو تُطوِّر أسلحة كيميائية أو بيولوجية، لكنَّ هذه أدوات لا تُميِّز ولا يُمكن استخدامها للدفاع عن النفس أو كوسيلةٍ للسعي إلى الُمساومة المنهجية لغايات سياسية. لا تَستطيع جماعة كهذه أن تُوجِّه قوة تدميرية هائلة إلى هدفٍ دقيق على بُعدِ مسافة مُعينة — وهو الشرط الضروري للتفاوض العسكري الموثوق به مع دولةٍ قومية مُسلَّحة تسليحًا قويًّا — ما لم تُسيطر على إقليمٍ خاص بها. ولا جدوى لمنظَّمة حتى من امتلاك مخزونات مُقرصَنة من اليورانيوم الُمستخدَم في تصنيع الأسلحة ما لم تتمكَّن من تطويره دون عائقٍ إلى سلاح، وإخفاء السلاح لحمايته من هجوم استباقي، ثُمَّ إرساله إلى هدفه. كل هذا يتطلَّب أن تفرض المنظمة سيطرتها بلا منازع على مساحة كبيرة من الأرض. ولكن لفرض السيطرة على إقليمٍ ما، لا يكفي أن تكون المنظمة غنية أو تمتلك مهاراتٍ تكنولوجية فائقة. بل تحتاج أيضًا إلى أشخاصٍ لحراسة حدودها، وإدارة بنيتِها الداخلية وأنشطتها،

وحمايتها من التخريب. ويحتاج هؤلاء الأشخاص إلى مكانٍ يعيشون فيه، ويَحتاجون إلى البِنية التحتية للحياة — المدارس والمستشفيات والأنشطة الترفيهية — والتي يجِب على المنظمة إما أن تَعتمِد على الدولة لتقديمها أو أن تُوفِّرها بنفسها. أيُّ مُنظَّمة يُمكنها توفير هذه الأشياء بنفسها هي بالفعل تعمل على نطاقٍ من الطموح والقسر الداخلي الذي يجعلها دولة، من ناحية جميع عناصرها الأساسية، والدول لن تكون صالحة أبدًا للبقاء في بيئةٍ مُعادية ما لم يكن لديها عددٌ كبير من السكان (الدول الصغيرة مثل موناكو أو ليختنشتاين صامدة لأنها ليسَت في بيئاتٍ مُعادية). باختصار، يحتاج الدفاع إلى مساحة كبيرة من الأرض؛ وإدارة الأرض تحتاج إلى عددٍ كبير من الناس؛ لذا فيما يتعلَّق بالدفاع لا تزال تُوجَد ميزة حقيقية للمساحة الكبيرة. ثمة سؤال مطروح؛ وهو عن الحجم الذي لا بدَّ أن تكون عليه الدولة الصالحة للبقاء، وربما تتراجَع الحدود الدُّنيا لأحجام الدول الصالحة للبقاء في العالَم الحديث (مثلما ارتفعت وانخفضَت في مراحل مختلفة من التاريخ).[6] تخضع هذه الحدود الدنيا أيضًا لمفاوضاتٍ دامية ومُطوَّلة، مع فتراتٍ من الجمود يُمكن خلالها أن تُحْتَل مناطق من قِبَل جماعات ميليشيات عسكرية قادِرة على مقاومة مطالب الحكومة المركزية، ولكنها غير قادرة على إنشاء دولة خاصة بها تعمل بشكلٍ صحيح، كما هو الحال في مناطق بسريلانكا كانت تحتلُّها في السابق حركة تحرير نمور التاميل إيلام أو تلك المناطق في كولومبيا التي ما زالت تحتلُّها القوات المسلحة الثورية الكولومبية.[7] ولكن من المُستبعَد أن تكون الحدود الدنيا للقدرة على البقاء قد تراجعت كثيرًا إلى حدٍّ خلْق أي بديل جدير بالثقة لشيء يُشبه جدًّا الدول كما نعرفها اليوم.

بقاء الثقة داخل الدول القومية

ومع ذلك، هل تستطيع الدول القومية الاستمرار في ضمان ثقتنا بالغرباء؟ كما أشار رايموند تشاندلر، قد يكون حُكم بلدٍ أسهل من حكم مدينة. ثمة مُستقبَل يُمكن تخيله تستطيع فيه الدول القومية أن تَحميَ حدودها من الغزو؛ لكنها عاجزة عن وقف الاختراقات؛ حيث يكون الناس في مأمنٍ من الجيوش الأجنبية ولكنهم يعيشون في حالة رُعبٍ من جيرانهم بالداخل؛ وتُصبح رحلة الذهاب إلى متجر البقالة مغامرةً خطيرة تجعل الأدرينالين يتدفَّق في العروق كما كان حتمًا حال رحلة الصيد لأسلافنا في العصر الحجري القديم.

إحدى نقاط قوة مؤسَّسات بناء الثقة لدَينا، كما وصفناها في الفصول الأولى من هذا الكتاب، تتمثَّل في مدى اللامركزية التي تتَّسم بها. نحن أنفسنا نُمثِّل الشرطة الحقيقية؛ وأولئك الذين يَرتدون زيًّا رسميًّا هم فحسب القوات الخاصة، ويَلعبون دورًا حاسمًا ولكنه ضئيل في الإشراف على مليارات التفاعلات اليومية بين الغرباء في عالَمنا الحديث. في الغالب تتألَّف العوائق أمام السلوك العنيف أو الانتهازي من العادات التي تُتَعَلَّم في وقتٍ مبكر من الحياة، وتؤدَّى بلا تفكير تقريبًا أمام جمهورٍ من أشخاص آخرين هم بالأحرى مثلنا. وبينما يجعلهم هذا عرضة لاختلالاتٍ متكررة وصغيرة — هي مادة عدد لا يحصى من القصص التي يهتمُّ بها البشر في الصحف المحلية والتقارير التلفزيونية — فنادرًا ما تحدُث الاختلالات الكبرى. فحتى أزمة مالية خطيرة مثل تلك التي اندلعت في عام ٢٠٠٧ لا تمسُّ معظم التفاعلات اليومية للحياة الحديثة؛ إذ وفقًا للمعايير التاريخية طويلة الأمد تُعدُّ الأزمات المالية اختلالاتٍ طفيفة؛ لأنَّ كل ما قد تجلبه في أعقابها هو مآسٍ فردية لا حصر لها. يرجع ذلك إلى أن النظام لا يملك مركز قيادة حقيقيًّا؛ ومن ثَمَّ لا يملك نقطة ضعف واحدة. يتطلَّب تعطيل مؤسَّسات بناء الثقة في المجتمع الحديث إخضاع العديد منها لهجومٍ مباشر، كما في وقتِ الحرب. تهدف بعض المنظمات الإرهابية إلى فعل ذلك تقريبًا، لتُولِّد — من خلال هجمات دقيقة على أهداف مرئية زاخرة بالرموز — الشعورَ بالضعف الذي يتَّسم به مُجتمع يُعاني من ويلات الحرب. يتوقَّف مدى إمكانية تحقيقها للنجاح على حقيقة أنه حتى النظام اللامركزي يَمتلك مراكز رمزية مُعينة، يضرُّ إلحاق الضرر بها استعدادنا للثِّقة في مواطنينا.[8] لن يكون السبب في ذلك أن أي هدفٍ فردي (حتى، على سبيل المثال، عاصمة) يُمثِّل في حدِّ ذاته أهميةً بالغة لعمل مؤسسات الثقة لدينا.

لقد كرَّس الباحثون جهدًا كبيرًا في السنوات الأخيرة لدراسة الخصائص التي تجعل الشبكات (مثل شبكات الحاسب الآلي، أو الطاقة، أو النقل) قويةً في مواجهة الأعطال.[9] وقد شدَّدُوا على أهمية البنية التي تسمح لبعض حلقات الربط داخل الشبكة بالقيام بوظائف حلقاتٍ أخرى قد تتعطَّل بسبب حادثٍ أو عيب في التصميم. تعمل بعض الشبكات بكفاءةٍ في ظل الظروف العادية من خلال بِنية مُصمَّمة حول مراكز تربط بين العديد من حلقات الربط المُختلفة. على سبيل المثال، تسمح المطارات الكبرى بالقيام برحلاتٍ معقدة، عبر شبكة نقلٍ جوي من الممكن إجراؤها من خلال رابطٍ واحد أو اثنين فقط؛ فبالطيران عبر شيكاغو، يمكنك الوصول إلى وجهاتٍ عديدة مع التوقُّف مرة واحدة فقط. لو كان يُوجَد

عدد قليل جدًّا من هذه المراكز، يُمكن للشبكة أن تتعطَّل تعطُّلًا كبيرًا عندما يحدُث خلَل في أحد هذه المراكز. وكلما زاد عدد المراكز، زادت قوة الشبكة في مواجهة التعطُّل (إذ يُمكنك إعادة التوجيه خلال مركزٍ آخر). ولكن التكلفة زائدة عن الحاجة؛ أي تكلفة بناء حلقات ربط أكثر مما تَحتاج عادةً.

من المُرجَّح أن تَحدث من حينٍ لآخر اعتداءات مُؤذية على مراكز مُجتمعنا في المستقبل المنظور. وربما تجعل التكنولوجيا والانتشار العالَمي للأسلحة بعض هذه الاعتداءات مُميتًا بشكل مذهل. وبقدر ما نحن مرتبطون بالآخرين كما لم يحدث من قبل في تاريخنا، فإننا جميعًا نواجه مثل هذه التهديدات من اتجاهاتٍ أكثر تنوعًا. ولكن لطالما مثَّلت تلك الاعتداءات خطرًا على حياة الإنسان، ويَمتلك المجتمع الحديث، بطرُقٍ عدة، عددًا أقل من المراكز التي لا يمكن الاستغناء عنها مُقارنة بالماضي. كان للمُجتمعات الأوروبية في العصور الوسطى ملوك جسَّدوا السُّلطة والشرعية في شخصِهم وكان يُمكن أن يُؤدِّي اغتيالهم إلى إراقة دماءٍ على نطاقٍ واسع. وتستثمر مُعظم المجتمعات الحديثة السلطة والشرعية في الرؤساء أو أصحاب المناصِب المُكافئة الذين يُمكن استبدالهم بنُوَّاب الرؤساء في أيِّ لحظةٍ دون حدوث انهيار اجتماعي كبير. لا تتمُّ هذه الانتقالات بسلاسةٍ دائمًا؛ فربما يبدو القادة المُستقلون ذوو الشخصيات الساحرة وكأنما لا بديل عنهم، وربما يُحاول آخرون طواعيةً جعل أنفسهم هكذا بمُمارسة مُتعمَّدة لسياسةٍ ذات طابع شخصي (عندما اغتيلَت رئيسة الوزراء الهندية أنديرا غاندي عام ١٩٨٤ على يد حارسٍ شخصي لها كان يَنتمي لطائفة السيخ، قُتل الآلاف في أعمال عُنف عرقية بين الهندوس والسيخ). ولكن المجتمع الحديث قائم، مع ذلك، على الافتراض المُشترك الذي مَفاده أن الأفراد يُسهمون بدرجةٍ أقل في الثقة الاجتماعية من الأدوار التي يَلعبونها. لو لم يكن الأمر كذلك، لتعيَّن علينا أن نعرف الكثير عن عددٍ كبير جدًّا من الأفراد حتى نتمكَّن من أن نثق في أيٍّ منهم.

ينطبق هذا على أصحاب المناصب السياسية، كما ينطبق أيضًا على المستوى المتواضع للتفاعل الفردي. في مجتمعٍ حديث يؤدي دوره بسلاسة، يمكنك أن تثق بي لأتعامَل معك بعقلانيةٍ ليس بسبب طباعي وسِماتي الشخصية (التي لا تعرِف عنها سوى القليل ولا تهتمُّ بها كثيرًا)، ولا لأنك تعتنق نفس ديانتي أو تُشاركني نفس الآراء السياسية (التي قد تُنفِّرُك منِّي)، ولا لأنك تعرف عائلتي، ولكن ببساطةٍ بسبب المساحة الاجتماعية التي نتشاركها. وإن كان مُقدَّرًا لهذه المساحة الاجتماعية أن تتغلَّب على التحدِّيات المُستقبلية، فإنه يلزم بناؤها من خلال مؤسسات (بما في ذلك أنظمة التعليم) لا تُميز بين جميع

سِمات الأفراد باستثناء تلك السِّمات الضرورية للغاية لتفاعلاتها. باختصار، يتطلَّب الأمر درجةً من الحياد. يجِب أن يتأكَّد أفراد أيِّ قبيلةٍ أو دين أو عائلة أو جنسية أو مجموعةٍ عرقية من أنهم حين يلتقون بغُرباء، فمن الآمن التعامُل معهم. ومن هذا المُنطلق، يلزم أن يكون التعليم علمانيًّا ومُتعدِّد الأعراق وليبراليًّا، وهو تحدٍّ لا يزال يتعين على أنظمة التعليم في العديد من البلدان مواجهته بشكلٍ صحيح.

في الواقع، لقد تعرَّض الطابع العلماني للتعليم لهجومٍ مُتزايد في بعض البلدان التي ترغب في أن ترى المدارس وقد استُعيدَت لتكون وقفًا على القِيَم المجتمعية والدينية. بصرْف النظر عن مزايا نقل مجموعاتٍ مُعينة من القيم المجتمعية والدينية إلى أبنائك، فإنه يتعيَّن على المدارس في القرن الحادي والعشرين قبل كل شيءٍ تعليم الأطفال المهارة الأساسية التي لا غِنى عنها لبقاء البشرية؛ ألا وهي كيفية العيش بسلامٍ وبطريقة تعود بالنفع مع أشخاصٍ يختلفون عنهم من حيث المجتمع المحلي والديانة. لا حاجة لمنع الوعي بالدِّين والعِرق داخل غرفة الدراسة، ولكن يجِب أن تكون غرفة الدراسة مكانًا تتعلَّم فيه المجموعات العرقية كيفية التلاقي والاختلاط بدلًا من القتال.

لنأخذ، تحديدًا، مثالًا دارت حوله مُناقشات عديدة في فرنسا، التي أعيش فيها؛ حيث صدر قانون عام ٢٠٠٤ يحظر ارتداء رموزٍ «واضحة» للهوية الدينية في المدارس العامة. تُوجَد بعض المشاكل الواضحة في هذا القانون. ركَّزت النقاشات العامَّة على التمييز العرقي الضِّمني في بند «الوضوح»؛ فمن الأسهل كثيرًا اعتبار الصلبان، مثلًا، أقل وضوحًا بصورةٍ ملائمة من معظم الرموز الإسلامية. كذلك كانت تُوجَد مَخاوف من أن القانون قد يشجع الآباء المُتديِّنين على إخراج أولادهم من المدارس العامة، الأمر الذي من شأنه دون شكٍّ أن يؤدِّي إلى نتائج عكسية من وجهة نظر الداعين إلى الاندماج العرقي. ما لم يُذْكَر بما يكفي أن الغرض من التعليم العلماني لا ينبغي أن يكون التظاهر بعدَم وجود اختلافات دينية، وإنما تدريب الناس على التعايش مع هذه الاختلافات. وهذا يتطلَّب خلق بيئةٍ آمنة للجميع لا تكون فيها هذه الاختلافات عائقًا أمام التفاعل السِّلمي والمُثمر. لا يبدو أن بيئةً كهذه تواجه تهديدًا من الحجاب الإسلامي. لا يُمكِن قول نفس الشيء عن النقاب، الذي يُمثِّل حاجزًا أمام التعرُّف على الوجه الذي يقوم عليه التفاعُل البشري والذي نَستخدمُه للإشارة إلى رغبتنا في معاملة الغرباء كأصدقاء اعتباريِّين. لكن هذه ليست مشكلة في المدارس وليست أكثر من ظاهرةٍ هامشية في فرنسا ككل. في عام ٢٠٠٩، ترتدي أقل من ٤٠٠ امرأة في فرنسا النقاب، وفقًا لصحيفة «ليبراسيون» الفرنسية،[10] لذا، لا يبدو مُحتملًا

أن يُقوِّض هذا الدولة العلمانية. مما لا شكَّ فيه أن ثمة الكثير من الجدل الدائر حول مثل هذه القضايا، وحول قدرِ هُويتِنا العرقية التي يُمكننا أن نُظهرها بشكلٍ شرعي في الأماكن العامة، وحول مدى احتمالية أن تؤتي نُظُم التعليم العلمانية ثمارها. لكن حاجتنا إلى نجاحها بطريقةٍ أو بأخرى هي من الآثار المُترتِّبة شبه الحتمية للاختلاط بالغرباء الذي لا رجعة فيه في العالَم الحديث؛ فقد فات الآن أوان فصل البيض عن العِجَّة وإعادته إلى قشرته مرة أخرى.

سيكون من السذاجة الاعتقاد بأن منظومة مؤسَّسات بناء الثقة، التي تتَّسم باللامركزية بالدرجة الكافية لتكون قوية في مواجهة الخلل، ستكون دائمًا مُحايدة بما يَكفي لإشاعة الثقة بالغرباء. في الواقع، من علامات المؤسسات اللامركزية أن يكون بوسع أولئك الراغبين في استخدامها لأهدافٍ فردية وجماعية أن يُحاوِلوا دائمًا فعل ذلك. يُمكننا أن نكون على يقينٍ من أن بعض البلدان ستشهد فتراتٍ من العنف العرقي والتشكُّك، الأمر الذي سيُؤدِّي إلى تشويه سُمعة مؤسَّساتها، مما سيُحْدِث ضررًا قد يستغرق سنواتٍ أو عقودًا لإصلاحه. هذا يُشكل خطرًا على وجه الخصوص في البلدان الواقعة في بيئاتٍ هشة قد تتعرَّض لاختفاء قاعدة الموارد التي تعتمد عليها لتحقيق أي مظهرٍ من مظاهر الازدهار الذي كانت تتمتَّع به في الماضي. إذا ارتفعت درجات الحرارة العالمية ارتفاعًا كبيرًا في العقود القادمة، ربما تُصبح أجزاء كبيرة من أفريقيا غير صالحة للعيش، ومن المُرجَّح أن تؤدي صعوبات دمج سكانها في مناطق أخرى أكثر أمانًا من العالَم إلى تأجيج صراعاتٍ عرقية واسعة النطاق. من الصعب معرفة مدى احتمالية حدوث انهياراتٍ كارثية في نظام المجتمعات الحديثة. لكن الأمر المؤكد هو أنه لا يُمكن لأي بلدٍ أن يأمُل في العيش بسلامٍ وازدهار ما لم يجِد طرقًا للتوفيق بين مواطنيه وتعزيز الثقة المتبادَلة بينهم. وحتى هذا في حدِّ ذاته ليس سوى جزءٍ من المُهمة. فلا يزال يتعيَّن على البلدان التي نجحت في مواجهة تحدياتها الداخلية أن تتعلم كيف تثق بعضها ببعض.

الثقة فيما بين الدول القومية

شهد العقد الأخير من القرن العشرين الانهيار السياسي والاقتصادي لإحدى القوتين العُظميَين اللتَين أبقَتا على الحرب الباردة، وعلى انتشار المؤسسات الديمقراطية في العديد من البلدان التي لم تكن تتمتَّع بها من قبل (لا سيما في وسط وشرق أوروبا)، وابتكار العديد من مؤسسات التعاون الجديدة بين الدول القومية (من المحكمة الجنائية الدولية

وحتى منظمة التجارة العالمية)، والتوقيع على المُعاهَدات الدولية بشأن قضايا مثل السيطرة على الاحترار العالمي، والدور البارز والنشيط للأمم المتحدة. لو كان من المُمكن قياس الثقة بين الدول بناءً على تزايُد الاتفاقات، لكان المُستقبل مُشرقًا بالتأكيد.

ومع ذلك، كما هو معروف، كانت السنوات الأولى من القرن الحادي والعشرين مُحبطة بطرُقٍ لا حصر لها للمتفائلين. من قبيل المفارقة أن ما تمتَّعت به الولايات المتحدة في مطلع القرن من هيمنةٍ عسكرية غير مسبوقة في التاريخ على العالَم أجمع ولم تُضاهِها في أي جزءٍ من العالم سوى هيمنة الإمبراطورية الرومانية قبل ألفَي عام، جعل من الصعب عليها تحقيق غاياتها الخاصة. فالثقة تنمو بشكلٍ طبيعي بين ذئبَين أكثر من أن تنمو بين ذئب وغنم، ولا يُمكن لأي قدْرٍ من التأكيد الصادق من جانب الذئب لطمأنة الأغنام أن يُغيِّر هذه الحقيقة الكئيبة. بالطبع، لو كانت الولايات المتحدة قادرة على العمل بدرجةٍ معقولة من الحكمة بدون ثقة الدول الأخرى، ربما ما كان هذا سيُمثِّل أهميةً كبيرة. أوحى غزو أمريكا للعراق عام ٢٠٠٣ بأن هذه كانت وجهة نظر أمريكية مؤثرة، أو على الأقل وجهة نظر كانت إدارة بوش على استعدادٍ للمُراهَنة بقدرٍ كبير عليها. لم يَعتقِد الكثير من الأمريكيِّين أن تعاون البلدان الأخرى لا يهمُّ فحسب؛ بل بدا أيضًا أنهم يَعتقدون أن الولايات المتحدة ستُؤدِّي دور شُرطي العالَم بفطنةٍ وحكمة في المستقبَل المنظور.

لقد اتَّضح أن هذا خطأ فادح؛ فالولايات المتحدة ستَحتاج إلى التعاون الكامل والمُتحمِّس من جانب الدول الأخرى إذا أرادت الحفاظ على ازدهارها وحُرياتها. هذه ليسَت مجرد مسألة اعتماد أمريكا على احتياطات الطاقة الأجنبية والسِّلَع المستوردة الأخرى، بل وعلى حركة البضائع والأفكار الأمريكية حول العالَم أيضًا. كما أن المسألة تتعلق أيضًا بالحاجة إلى تعاون الدول الأخرى، ولا سيما القوَّتان العُظميان الناشئتان الصين والهند، لحلِّ المشكلات التي تُمثِّل فيها العوامل الخارجية أهمية كبرى على الصعيد العالَمي، لا سيما فيما يخص حماية البيئة. إن الهيمنة العسكرية الأمريكية وحدَها لن تُقنع الصين والهند بالتعاون في السيطرة على الاحتباس الحراري؛ بل قد تجعل التعاون أصعب. والأهم من ذلك كله، أنه إذا كان الأمريكيُّون كأفراد موجودين وجودًا ماديًّا في بقية أنحاء العالم، فسيكونون بحاجة إلى حمايةٍ مادية هناك، سواء كان وجودهم بصفتهم ضيوفًا أو رجال شرطة. حتى رجال الشرطة بحاجةٍ إلى التحرُّك بأريحية بين الغرباء، وهم أيضًا يَعتمدون اعتمادًا كبيرًا على التعاون التطوُّعي، في مُعظَم الأحيان، من جانب المجتمَعات التي يَنتقلُون إليها. ومع ذلك، وفقًا للمفارقة القديمة التي وصفها هيجل، كلما

كان الشرطي أكثر نفوذًا، كان من الأصعب عليه أن يَمتلك القَبول الطوعي الذي تقوم عليه الممارسة الخلاقة لسلطته.

كما أظهرت حرب العراق، يُمكن للهيمنة العسكرية الأمريكية أن تعمل ضدَّ مصالحها الشخصية بطريقةٍ ثانية؛ لأن الضوابط السياسية الداخلية البحتة ليست قوية بما يكفي لمنع ممارسة تلك الهيمنة بطُرُقٍ مُتهوِّرة تُلحق الهزيمة بالذات. معرفة أن العدوان العسكري ينطوي على خطرٍ كبيرٍ بوقوع ضحايا هي أفضل رادعٍ ضد ممارسة ذلك العدوان. هذا ينطبق (كما رأينا) على مجموعات قردة الشمبانزي المُغِيرة، وينطبق علينا أيضًا، نحن أقاربهم البيولوجيين. بدون مثل هذه المخاطر، تكون الحروب العدوانية، التي تُشَن لأسبابٍ مقبولة ظاهريًّا ولكنها حمقاء في جوهرها، أمرًا لا مفرَّ منه في نهاية المطاف. إن الاعتماد على الضوابط الأخلاقية ليس كافيًا؛ لأننا رأينا أيضًا أن الحرب تستند إلى أعمالٍ بطولية غيرية مُثيرة للإعجاب حقًّا وهي مصدر إلهام لها؛ حتى عندما تكون الحرب عدوانية وينقصها الحكمة. حتى الحروب العدوانية تُشن بحماسةٍ أخلاقية. وليست الضوابط السياسية البحتة كافية. عادة ما تَعتمِد القرارات المتعلقة بأعمال الحرب على معلوماتٍ استخبارية يستحيل على المواطنين التحقُّق منها، كما اتضح في الجدَل الدائر في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة حول ما إذا كان العراق يمتلك أسلحة دمار شامل. هذا يعني أن القادة السياسيِّين يعتمدون على مناشدات مطالِبة بثقة المواطنين، الذين هم في موقفٍ ضعيف لا يُمَكِّنهم من تحديد ما إذا كانت تلك الثقة مبرَّرة في حالةٍ بعينها.

من ناحية، يُقدِّم عدم التماثل بين الولايات المتحدة ومنافسيها سببًا للتفاؤل. قبل حوالي أربعة عقود مضت، حلل الاقتصادي مانكور أولسون، في كتابه «منطق العمل الجماعي»، دوافع أفراد مجموعة للمساهمة في السلع العامة. وهي السِّلع التي تعود بالنفع على المجموعة بأكملها والتي لا يُمكن استبعاد أي فردٍ منها إذا عجز عن المساهمة. حافز استفادة الأفراد المجانية من مساهمات الآخَرين هو أمر معروف؛ ورأينا ذلك عمليًّا في الفصل السادس عشر. لكن أولسون لفتَ الانتباه أيضًا إلى ما قد يَحدُث إذا كان ثمة قدر كبير من عدم المساواة بين أفراد المجموعة. من شأن الأفراد الذين تمتَّعوا بالنفوذ الاقتصادي، والذين حصلوا على حصةٍ كبيرة من المزايا من السلع العامة، أن يَميلوا إلى تقديم مُساهمات كبيرة، مما يُؤدِّي إلى زيادة تضاؤل الرغبة، المنخفضة بالفعل، لدى الأفراد الأضعف في تقديم أيِّ مُساهمة على الإطلاق. كما قال أولسون، بنبرةٍ يشوبها قدْر من الاستفزاز، «يوجد ميل مُمنهج إلى «استغلال» الكبار على أيدي الصغار».[11] ربما

يتمنَّى الأفراد الأقوياء أن يكون بإمكانهم إقناع الآخرين بأن يُساهموا أكثر، لكن حاجتهم الخاصة إلى السلعة العامة تجعلهم يُساهمون بما يكفي لسدِّ عجز الأفراد الأضعف عن المساهمة.

لا شكَّ أن الزعماء السياسيِّين الأمريكيِّين سيُقرُّون بوصف أولسون لِمحنتِهم، وربما تمسُّ عبارة «استغلال الكبار على أيدي الصغار» وترًا حساسًا. ربما يرون أن تحليله يسري بالأساس على مجالاتٍ تتدخَّل فيها الولايات المتحدة بالفعل على المستوى العالَمي وتسعى إلى مشاركة التكلفة (كما هي الحال في التدخُّلات العسكرية في العراق وأفغانستان). ولكنه بالمثل يَحتوي على دروسٍ بشأن المجالات التي كانت الولايات المتحدة مُتردِّدة في مواصَلة العمل التعاوني فيها، ربما ظنًّا منها أنها بمَعزل عن عواقب التقاعُس عن العمل. لقد بدأت الأحداث التي وقعت في العقد الأول من القرن الحادي والعشرين تُقنع القادة والمواطنين الأمريكيِّين بأنهم أقلُّ عُزلة مما كانوا يعتقدون في السابق. وربما يُقنعهم منطق أولسون بأنهم بحاجة إلى المساهمة في بناء الاستقرار الدولي دون انتظار مُساهمات الأمم الأخرى.

دلالة هذه الحُجج هي أن الولايات المتحدة نفسها تهتمُّ اهتمامًا قويًّا بالمؤسَّسات الدولية التي تُقيِّد نفوذها وحُرِّيتها في التصرُّف، وهو ما يُمثل مفارقةً. هذه نسخة، معروضة على نطاق دولي، لحُجة أساسية ظهرت على نحوٍ مُتكرِّر في هذا الكتاب. فعندما يخرج الإنسان المُعاصر إلى مدينة ويختلط بالغرباء، يكون مُلزمًا بقيود عديدة تمنعُه من إظهار شخصيته التي تعود إلى العصر الحجري القديم. عندما يُقدِّم له شخص غريب الطعام، لا يُمكنه ببساطة الاستيلاء عليه غنيمةً له؛ ولكن عليه أن يُوقِّع بخنوعٍ على قسيمة بطاقة الائتمان. وعندما تطلب شركة بطاقة الائتمان تسوية حسابه، لا يُمكنه أن يقول لها بغطرسة أن تذهب إلى الجحيم ولكن يجب عليه أن يُسدِّد دينه، وإلا سيُواجه مضايقاتٍ لا حصر لها تُمثِّل، غالبًا، حافزًا موثوقًا به للإذعان. وعندما يَنشل غريبٌ آخر محفظته، يجب عليه بأناةٍ أن يُبلِّغ الشرطة بالسرقة لا أن يبحث عن الجاني ويقتله هو وقبيلته. باختصار، أدَّى التعقُّل البرجوازي إلى التخلِّي عن الشجاعة المُتهوِّرة، ولا يُمكن تصوُّر المجتمع الحديث بأي صورةٍ أخرى. وكلما كان الفرد أقوى وبلا رادع، ازدادت حاجته إلى هذه القيود البسيطة والمُملة. فبدونها، سيجد السوق فارغة، وسيكون الغرباء القلائل الذين يُقابلهم مُخيفين ومُروِّعين، يُخططون للانتقام من وراء ظهره ردًّا على الإهانات التي وجَّهها إليهم.

ولهذا دلالات أيضًا على الدوافع التي يُمكن للأقوياء أن ينشدوها بواقعيةٍ في سعيهم وراء تعاون الضعفاء؛ لأن الضعيف أقل قدرةً من القوي على تحمُّل تكلفة التبجُّح. ولا يمكن بناء تحالفات ناجحة لحل بعضٍ من أخطر المشاكل العالمية — مثل توقع تغير المناخ على نطاق واسع والتكيُّف معه — إلا على مناشَدة مصالح الجميع. كما رأينا في الفصل الرابع، قد تساعد المُثل العليا، مثل التبادلية وروح العدالة، على ترسيخ الثقة، ولكن لا يُمكنها إيجاد الثقة من العدَم إذا لم يُوجَد أساس من مصالح مشتركة. لقد صورت نقاشات عامة كثيرة حول الاحترار العالَمي المشكلة باعتبارها مشكلة تحقيقٍ للعدالة تجاه أحفادنا المُستقبليِّين (يعد تقرير ستيرن لعام ٢٠٠٦ أبرز مثال على ذلك؛ إذ يسعى إلى إقناع قُرَّائه على أُسُسٍ فلسفية بأهمية مُراعاة مصالح الأجيال المستقبلية البعيدة.)[12] لسوء الحظ، سيكون من الصعب إقناع المواطنين الأكثر فقرًا في الهند والصين بأنه يجب عليهم تقديم تضحيات اليوم من أجل أحفادهم المُستقبليين الذين ستكون الأغلبية العظمى منهم أغنى بكثيرٍ مما هم عليه اليوم. إذًا، بدلًا من ذلك، عُرِضَت المشكلة على أنها مشكلة تهدد، خلال حياة الأطفال الموجودين على قيد الحياة اليوم، بانهيار الثقة الاجتماعية بسبب تحرُّكات السكان الذين انهارت قاعدة مواردهم، انهيارًا سيضرُّ البلدان الفقيرة بنفس قدر الضرر الذي سيقع على الدول الغنية، عندئذٍ تُوجَد فرصة أكثر واقعية لبناء التحالُفات التي بدونها لا أمل في إحراز أي تقدُّم.

إذا كان مُقدرًا للتجربة الكبرى البقاء في عصر العولَمة، والتدهور البيئي، وانتشار الأسلحة، فإن العلاقات الدولية ستَحتاج إلى أن يرى الضعفاء مزايا المشاركة، وسيتعيَّن على الأقوياء أن يرَوا المغزى من منحهم هذه المزايا. بصرف النظر عما تُردِّده الدبلوماسية الدولية من تصريحاتٍ رفيعة المستوى. الأمر كله يتعلق بالتنازلات والصفقات؛ أي أنشطة سوق الأمم. ولكن لا يزال يتعيَّن على قادة العالم الغني أن يَقتنعوا بأن سوق الأمم بحاجةٍ إلى مؤسسات بناء الثقة بنفس شدة حاجة أسواق العالم الحديث العادية إليها. من علامات الجرح الذي عانت منه الولايات المتحدة في ١١ سبتمبر ٢٠٠١، أن الدولة التي أتقنَت بشكلٍ أفضل من أيِّ دولةٍ أخرى تحويل روح الغرب الأمريكي إلى مزايا برجوازية، في أعقاب تلك المأساة، أصبح يضيق صدرُها بمُقتضيات التعقُّل البرجوازي في تعاملاتها مع بقية العالم.

حان وقت التلخيص. خلافًا لما قد يستنتجه المرء من النبرة الانفعالية لكثيرٍ من التعليقات الصحفية الأخيرة، ليست العولمة وتحدياتها بجديدة وإنما هي استمرار

للتطورات الاجتماعية على مدى العشرة آلاف سنة الأخيرة على الأقل. وليست العادات الإدراكية التي نحتاجها للتعامُل مع هذه التحديات بجديدة أيضًا، ربما تُوحي حقيقة أنها تجلَّت على نحوٍ أكثر وضوحًا في القرون الثلاثة الماضية إلى أنها غريزية ومألوفة لدرجة أنه كان من السهل غالبًا التغافل عنها. لكن كونها غريزية ومألوفة لا يمنع من كونها هشة. على العكس من ذلك، فالذكاء العملي الذي تطوَّر بين البشر هو ذكاء يتَّسِم بالمهارة في استغلال البيئة الطبيعية ببراعة، وأيضًا في إدارة تفاعلات مجموعاتٍ صغيرة من الأفراد الذين يرى بعضهم بعضًا على نحوٍ متكرِّر ويعرف بعضهم بعضًا معرفة وثيقة. لم يضطر البشر إلى التأقلُم على نطاقٍ كبير مع تأثير الغرباء إلا خلال العشرة آلاف سنة الأخيرة، ولم يُصبح هذا التأثير حقيقة مُهيمنة على الحياة اليومية إلا خلال المائتي عام الأخيرة أو نحو ذلك. إن إدارة المخاطر التي تفرضها علينا تصرفات الغرباء تتطلَّب منَّا تسخير مهارة مختلفة أورثنا إياها التطوُّر لأغراض مختلفة تمامًا، وهي مهارة القدرة على التفكير الرمزي المجرد. تُخفِّف المؤسسات السياسية الحديثة من حدة مخاطباتها للعواطف العميقة، وللولاء للعائلة والعشيرة، بما يكفي من التفكير المجرد لمساعدة «الإنسان العاقل»، الذي ينتمي إلى القردة العليا الخجولة الدموية، على الخروج من قيود أُسرته في غابة السافانا من أجل العيش والعمل في عالَمٍ مُعظمُ سكانه من الغرباء. هذه التجربة لا تزال فَتِيَّة، وتحتاج إلى كل مساعدة يُمكن أن تحصل عليها.

ملاحظات

الثقة والذعر: مقدمة الطبعة المنقحة

(1) *Global Financial Stability Report,* International Monetary Fund. The figure of nearly $9000 per person comes from dividing the IMF's headline figure of $2.7 trillion of write-downs on U. S.-originated assets by the current U. S. population of 306 million.

(2) See Goode & Ben-Yehuda 1994, especially the prologue and chapter 10.

(3) For an excellent overview and introduction to the literature and other resources on this episode, see www.xhosacattlekilling.net (accessed October 22, 2009).

(4) The classic study of this is by Edgar Morin (1971).

(5) The main phases in human evolution are discussed accessibly in Klein & Edgar (2002) and Stronger & Andres (2005), more technically and comprehensively in Klein (2009). Many specialists uses the subspecies name *Homo sapiens sapiens* to refer to fully modern humans (those of whom we have evidence only in the last fifty thousand years), leaving open whether earlier humans should also be considered members of *Homo sapiens*. I follow this usage here.

(6) See Ridley 1996, especially chapter 2.

(7) Ants are sisters, but share three-quarters of their genes, as explained in Hölldobler & Wilson (1994, pp. 95–106).

(8) This theory was due originally to Hamilton (1964), and the classic popular exposition is given in Dawkins (1976). However, Hölldobler & Wilson (2008) have suggested that kin selection may not be enough on its own to explain the evolution of eusociality, and propose a contribution from group selection mechanisms.

(9) When biologists speak of individuals "sharing" genes, they are referring to those genes that vary across members of the same species. The great majority of human genes are common to the whole species; indeed, most are shared with other primates. For the theory of kin selection, what matters is the probability that two individuals share a mutation that first appeared in the genome of their most recent common ancestor. This probability is given by the proportion of genes that have been inherited from their most recent common ancestor, instead of from other ancestors—even if the ones inherited from other ancestors are, at most loci, identical.

(10) Recent DNA evidence for chimpanzees suggests that the degree of relatedness of male chimpanzees in a typical group may be less close than had previously been thought (see Lukas et al. 2005). In particular, relatedness of males (who typically remain in the group on becoming adult) may be little greater than that of females (who come into the group from outside as adolescents). This evidence needs to be confirmed more widely, but if correct would imply that explanations for chimp cooperation based on kin selection would need supplementing by other mechanisms.

(11) See Dawkins (1976) for sticklebacks, Wilkinson (1990) for vampire bats, and Pusey & Packer (1983) for lions. The theory explaining such behavior, known as "reciprocal altruism," is due to Trivers (1971).

(12) See Bishop 1992, pp. 125, 192.

(13) Of course, if one counted same- *and* opposite-sex ancestors, potentially doubling the numbers at each generation, the total would be vastly greater.

(14) See Cavalli-Sforza 2000, pp. 45-46.

(15) Cochrane & Harpending (2009) make this case forcefully, although as they admit some of the elements of the case are conjectural, particularly for genes affecting complex behavioral traits. In particular, it is hard to know how fast the spread of advantageous traits would have been through a population dispersed across the globe.

(16) The evolution of human consciousness is brilliantly discussed in Mithen (1996); early development of these ideas was by Humphrey (1984). Klein & Edgar (2002) and Klein (2009) give clear accounts of the main questions and uncertainties surrounding the evolution of symbolic capacity in man; for a view placing the key developments later, see Renfrew (2007). Deacon (1997) is a comprehensive account of the challenges facing an evolutionary account of symbolic ability. Tomasello (1999) links human cultural capacities to an evolved ability to put ourselves in the position of the psychological responses of others. This ability was adaptive because it improved our powers to predict and it had dramatic consequences for the cumulative nature of our culture because it enormously increased our ability to imitate the behavior of those others. These arguments are discussed in more detail in chapter 14.

(17) The last common ancestor through the maternal line of all human beings alive today lived around 140000 years ago (see Cavalli-Sforza 2000, pp. 77–82; Cavalli-Sforza & Feldman 2003). The last common ancestor through the paternal line lived more recently, perhaps 50000 years ago

(see Thomson et al. 2000); this reflects the fact that the most reproductively successful males can have more children than the most reproductively successful females, so their genes spread faster through the population. The last common ancestor whose inheritance passed through both lines very probably lived much more recently, possibly even as recently as 2000–5000 years ago (Rohde et al. 2004). However, because of genetic recombination the probability that any mutation in that individual would have been transmitted to all living descendants is vanishingly small. Sufficiently adaptive mutations in such an individual might establish themselves in a large proportion of living descendants within one or two thousand years, especially if such an individual lived in a place that was a center of commerce and migration (see also Cochrane & Harpending 2009). This explains the widespread prevalence of certain alleles such as those coding for malarial resistance or lactose tolerance in adults. But it seems unlikely that those coding for whatever changes enabled human symbolic capacity were of such recent origin given their widespread prevalence.

(18) The puzzle of multiple discoveries of agriculture is discussed in Richerson et al. (2001). See also the prologue to part IV.

(19) Blackmore (1999) emphasizes that we cannot conclude that the evolution of human institutions (which are one form of the behavior patterns she calls, following Dawkins (1976), "memes") is beneficial for human beings, or even for their genes. She argues that "what makes us different [from other animals] is our ability to imitate" and stresses that once behavior patterns are imitated, "something is passed on. This 'something' can then be passed on again, and again, and so take on a life of its own." Memes evolve, in other words, for the good of the memes and not for the good of anyone or anything else. Nevertheless, we can investigate whether

human psychology, as shaped by natural selection, makes it easier for certain memes to spread than for others; the extent to which meme evolution is thus constrained by psychology is an empirical question.

(20) See Sterelny 2003.

(21) This is well expressed in Cowen (2009).

(22) See Cosmides & Tooby (1992) and other contributions to the same volume. Buss (2008) is a textbook treatment. Buller (2005) challenges the main claims of evolutionary psychology on a number of grounds, including its neglect of the diversity of psychological traits in human populations and of the extent to which even apparently uniform and stable adult traits may be learned rather than inherited. The arguments developed in this book are not subject to the criticisms leveled by Buller, as I discuss in more detail in part II.

الفصل الأول: من المسئول؟

(1) The startling character of cooperative exchange involved in the production of even simple objects is not a new observation; see, for example, the discussion of pencils in Friedman & Friedman (1990, pp. 11–13). In 2009 an artist named Thomas Thwaites decided to try producing a toaster "from scratch—beginning by mining the raw materials and ending with a product that Argos sells for £3.99." See www.thetoasterproject.org (accessed October 22, 2009)—interestingly, the way the artist found to smelt the iron ore into steel was to use a microwave, so this was hardly an example of economic self-sufficiency. Stephen Dubner has drawn attention to the following passage in the Babylonian Talmud (Tractate Berachot 58a) that predates Adam Smith's famous tale of the Babylonian pin factory by some 1500 years:

> Ben Zoma once saw a crowd on one of the steps of the Temple Mount. He said, Blessed is He that discerneth secrets, and blessed

is He who has created all these to serve me. [For] he used to say: What labours Adam had to carry out before he obtained bread to eat! He ploughed, he sowed, he reaped, he bound [the sheaves], he threshed and winnowed and selected the ears, he ground [them], and sifted [the flour], he kneaded and baked, and then at last he ate; whereas I get up, and find all these things done for me.

And how many labours Adam had to carry out before he obtained a garment to wear! He had to shear, wash [the wool], comb it, spin it, and weave it, and then at last he obtained a garment to wear; whereas I get up andfind all these things done for me. All kinds of craftsmen come early to the door of my house, and I rise in the morning and find all these before me.

See http://freakonomics.blogs.nytimes.com/2008/05/09/specialization-not-as-recent-as-you-may-think/#more-2580 (accessed October 22, 2009).

(2) Terkel 1974.

(3) Hamermesh (2005) has studied routine as a characteristic of different kinds of work and documents its links to income and education levels. He describes these links as "yet another avenue by which standard measures of income inequality understate total economic inequality."

(4) Hacking (1990) is a fascinating account of the rise of statistics as a discipline and the wonder provoked in its practitioners by the apparent regularity of human behavior in large numbers.

(5) The proportion of jobs in rich countries lost through international competition is by most estimates smaller than the proportion lost through technical change. See Bourguignon et al. (2002) for a summary of these issues. Nevertheless, the spectacular recent growth of China and India, as

well as the growing importance of service jobs outsourced compared to manufacturing jobs, makes the potential structural effects of international competition somewhat larger than they appeared at the time of the first edition. See Coe (2008).

(6) See the discussion in Sivéry 2000, especially pp. 44–47, and also De Vries 1976, especially chapter 2 and pp. 159–64. I am grateful to Sheilagh Ogilvie for these references.

(7) Packard 1957.

(8) Klein 2001—Naomi, not Richard.

(9) Cited in Jones 1988, p. 151.

(10) Tolstoy 1971, p. 1188.

مقدمة إلى الجزء الثاني

(1) See Wrangham & Peterson (1996), Bowles (2009), and the more detailed discussion of this evidence in chapter 3.

(2) Though not quite indistinguishable: human brain size has fallen since around fifty thousand years ago, and some of this fall may have taken place in the last twelve thousand years. One theory (see Wrangham 2003; Cochrane & Harpending 2009) suggests this may have been due to a process like the domestication of animals, in which particularly violent or antisocial individuals had their breeding possibilities reduced through ostracism. Domesticated animals typically have brains smaller than their wild relatives. It is too early yet to say whether this theory will prove persuasive, but we can be confident that it will not remove the need to explain how human institutions have managed to tame the violence of which our species is still capable.

الفصل الثاني: الإنسان ومخاطر الطبيعة

(1) In the first edition I phrased the second point slightly differently, as "grand-children have been, again on average, very slightly more intelligent than their grandparents." However, Professor Kimmo Eriksson of Mälardalen University in Sweden has kindly pointed out that this is not strictly true. As he explains, "since intelligence has de facto increased, the positive effect of natural selection must more than cancel the negative average effect of mutations. However, from grandparents to grandchildren there are two rounds of mutation and only one round of natural selection, so the negative effect will probably still dominate" (personal communication). This explains the sadly less elegant formulation to which I have resorted for this edition. I am grateful to Professor Eriksson for this clarification.

(2) Suppose that of a population of 200 million, 20 million have a certain condition. Then a test with 99 per cent reliability, applied to the whole population, will generate 19.8 million true positives and 1.8 million false positives. This means that if you test positive, you have a probability of just over 90 per cent of having the condition. If the condition is much rarer, affecting only 20000 in the population, then the test will generate 19800 true positives and 1.98 million false positives. This means that even if you test positive, the probability you have the condition is still only a little over 1 per cent, namely, 19800 as a proportion of 1.98 million plus 19800. This idea is embodied in the statistical theorem known as Bayes Law.

(3) See Hacking 1990.

(4) Dunbar 1992.

(5) Ricardo 1817.

(6) See Perrin (1979) for an account of how Japan gave up guns in the mid sixteenth century and reverted to the sword.

(7) Klein & Edgar 2002.

(8) Ridley 1996, pp. 197ff.

(9) Originally by Peltzman (1975). See also Evans & Graham (1991). Peterson et al. (1994) make a similar investigation of airbags. Walker (2006) reports that drivers drive more closely to cyclists who wear safety helmets. However, Sen & Mizzen (2007) have provided some reasons to be skeptical about the size of the effects measured in other studies. They point out that sometimes seat-belt use or the purchase of cars with airbags may be prompted by drivers' recognition of preexisting dangers, so the measured association may mean that high risk causes the adoption of safety measures, rather than vice versa. Overall, it seems reasonable to expect that there is some offsetting effect of riskier behavior when protective equipment is used, though not enough to neutralize entirely the protective effect of the equipment.

(10) Adams (1995), who writes accessibly about the theory of risk compensation in general.

(11) For the evolution of European economies away from peasant self-sufficiency, see De Vries (1974) for the Netherlands, De Vries (1976, especially chapter 2) for Europe more generally, Britnell (1997) for England, and Ogilvie (2000, especially pp. 94–108) for an overview. I am grateful to Sheilagh Ogilvie and Leigh Shaw-Taylor for these references. Leigh Shaw-Taylor has also shown me unpublished evidence from English poll tax records suggesting that as early as 1381, peasants numbered a quarter or less of the population in many villages and were typically outnumbered by craftsmen and traders. For more anecdotal information about North America, used to support a theory of historical changes in self-sufficiency, see Locay (1990).

(12) Anderson 2000, pp. 326–28.

الفصل الثالث: العنف عبر التاريخ الإنساني

(1) Dostoyevsky 1865.

(2) For the evidence that men are, on average, more violent than women, see Daly & Wilson (1988), Wrangham & Peterson (1996), Barash & Lipton (2002), and Ghiglieri (1999); Barash (2002) provides a summary. Needless to say, all such comparisons are based on averages of behavior patterns in the populations in question and do not imply biological determinism in any individual case.

(3) So, of course, does killing a related member of the same sex and species, but the rivalry is less intense because of the shared genes.

(4) Act 4, scene 3.

(5) Evidence from a preindustrial society (specifically, the Yanomamo of Venezuela) that men who kill others have more children is found in Chagnon (1988), though it is also a plausible inference from other ethnographic studies, such as Meggitt (1977). Robarchek & Robarchek (1997, p. 133) cite data that appear to support this inference, though they themselves have doubts about its validity.

(6) Andersson (1994) discusses the theory of sexual selection at length. It is discussed specifically in relation to violence in Ghiglieri (1999). Sexual selection was central to Charles Darwin's vision of human society, as I discuss in Seabright (2009b) and as documented by Desmond & Moore (2009). The role of sexual selection in generating conflict, both between the sexes and among members of the same sex, has generated a good deal of recent research, summarized in Arnqvist & Rowe (2005). This research has been criticized by Roughgarden (2004, 2009). Her criticism wrongly interprets the notion of sexual conflict as implying that the interests of the sexes are opposed; in fact, they have many interests in common and only some that diverge. Nevertheless, she provides much fascinating empirical material showing how varied are the traits that have evolved under

sexual selection—a point, incidentally, with which I believe Darwin would have been in much fuller agreement than she concedes.

(7) Evidence about infanticide in primates is set out in De Waal (2001, especially at pp. 27, 30, 60–61, and 88–89). It is also discussed, in relation to primate and human violence more generally, in Ghiglieri (1999, especially pp. 129–33), though Ghiglieri overlooks the evidence that bonobos are strikingly less violent than chimpanzees. Diamond (1993, pp. 290–94) discusses the relevance for humans of intraspecies violence in nonhuman species and gives a graphic description of the violence witnessed by Jane Goodall and her team. This violence is also described by Ghiglieri (1999, pp. 172–77), who points out that in the chimpanzee groups he observed, recorded violence was lower than in the Goodall groups, apparently because the former had reached a more stable accommodation between groups: each group had enough males to make defense possible without making attack attractive. The best (and best-written) overview of great-ape violence is certainly Wrangham & Peterson (1996), which is more balanced and less sensationalist than its title ("Demonic Males") might lead one to expect.

(8) Lorenz 1963.

(9) The evidence about human violence in general is controversial, and questions about causality (such as whether there is an "instinct" for violence) are even more controversial than questions about the incidence of violence at particular times and places. For the argument I advance in this chapter it is enough to show that human societies have usually been violent in the absence of institutions for deterring violent behavior. Gat (2006) is far the best overall treatment. Bowles (2009) is a careful summary of evidence about violence among foragers. Ember (1978) is an early survey of warfare (inter alia) among hunter-gatherers, and Gat (2000a,b) among preindustrial societies more generally. Ferguson & Gat (2000) debate the

reliability of this evidence. Gat (1999, 2006) also contain evidence about the nature and purposes of such violence. A sobering overview of the human species' capacity for murderous violence is Diamond (1993, chapter 16). Robarchek & Robarchek (1997) compare two societies that, at the time of observation, had very different violence levels, though the more peaceful community (the Semai Senoi of Malaysia) had in previous years been successfully recruited into the anticommunist armies used by the British colonial administration, where they became ruthless and efficient killers (Ghiglieri 1999, p. 185).

(10) See Gat 1999 and Knauft 1990.

(11) See Kent 1989 and Baker et al. 2006.

(12) See Edgerton 1992 and Leblanc 2003.

(13) Ember 1978.

(14) Leblanc 1999.

(15) Meggitt 1977.

(16) Zollikofer et al. 2002.

(17) Keeley 1996, appendix, table 6.2.

(18) Bowles 2009.

(19) World Health Organization, Mortality Database.

(20) Eisner 2001.

(21) Levy 1983.

(22) Matthew White, Historical Atlas of the Twentieth Century, published on line at http://users.erols.com/mwhite28/war-1900.htm. Although not a refereed source this is carefully assembled and seems to have the right orders of magnitude.

الفصل الرابع: كيف روَّضنا غرائز العنف؟

(1) See Seabright 1993 for a survey.

(2) Summarized in Fehr & Gächter 2000a.

(3) Fehr et al. 1993.

(4) Fehr & Gächter 2000b.

(5) Ibid.

(6) Gintis et al. 2003; Henrich et al. 2006.

(7) de Quervain et al. 2004.

(8) Basu 1984.

(9) Durant 1926, p. 307. I am grateful to Stanley Engerman for pointing this out to me.

(10) However, the strength of the reciprocity motivation may have important implications for the ways in which cooperative behavior can be encouraged in practice. For instance, there is evidence that increasing penalties for tax evasion may sometimes result in reduced tax compliance, because it is interpreted by previously honest taxpayers as a signal that many others are dishonest, thereby prompting them to reduce their own compliance; see Kahan 2003.

(11) Elias 1969. This was the first volume; the second is Elias 1982.

(12) Duerr 2000.

(13) Clark 2007, p. 10. For a vigorous critique of Clark's argument, see Bowles 2007.

(14) Gat 2006.

(15) Binmore 1998, p. 87.

(16) Gintis 2006.

(17) Cosmides & Tooby 1992. I discuss in chapter 5 some controversies surrounding the interpretation of these findings.

(18) This argument is due originally to Frank (1988).

(19) Owren & Bachorowski 2001.

(20) But see Chevalier-Skolnikoff (1973) and Preuschoft (1992). Preuschoft & van Hooff (1997) discuss in detail the relations between human smiling and laughter and other similar primate expressions such as the "play face."

(21) Ekman et al. 1988; Frank et al. 1993. Mehu et al. (2007) show that smiles in general are associated with cooperative dispositions and are found frequently in situations involving sharing.

(22) Krumhuber et al. 2007.

(23) There are other theories of the evolution of laughter, not necessarily incompatible with the one outlined here. For instance, Ramachandran & Blakeslee (1999) propose that laughter evolved to signal to other members of a social group that a feared threat (from a predator, for instance) is in fact not serious. This makes sense of the resemblance to the "play face" and could explain why we laugh in relief. This could in turn account for the use of laughter to signal to a listener that the person laughing is not himself a threat.

(24) Gray & McNaughton 2000, chapter 4.

(25) It's true that drinks tend to be served after agreements are signed, but trust is as important after the agreement as before: each party still needs to decide whether it can trust the other to stick to the agreement.

(26) Mark Greenberg points out that what biologists call the handicap principle (see Zahavi 1975) may also be at work; by drinking alcohol in your company, I am signaling that I am so confident in my skill at discerning your trustworthiness that I am willing to disable it with a powerful depressant drug. This can work both to reassure you that I intend to trust you (by behaving in a trustworthy manner myself) *and* to warn you how quickly you will be discovered if you betray that trust.

(27) Kosfeld et al. 2005.

(28) Damasio (1995) argues that the emotions are even central to intellectual reasoning on the part of the individuals.

(29) Zimbardo 2007, pp. 219, 301.

الفصل الخامس: كيف تطوَّرت العواطف الاجتماعية؟

(1) Lerner et al. (2007) have shown that cortisol responses to stressful situations vary crucially according to whether fear or indignation components are most important in the emotional characterization of the situation, with cortisol elevated by fear and lowered by indignation.

(2) Marmot (2004). It was widely believed until recently that in nonhuman primate groups exactly the same thing was true, but when it was first possible to measure cortisol levels of primate groups in the wild, some slightly surprising results emerged. An interesting paper by Muller & Wrangham (2004) showed that cortisol levels were *positively* correlated with dominance among chimpanzees in the wild. The authors suggest that this is because dominant chimpanzees in the wild spend a great deal of energy maintaining their dominance— more so, certainly, than senior civil servants have to do.

(3) See "Comfort Food, For Monkeys" by John Tierney, *The New York Times,* May 20, 2008.

(4) A fascinating early contribution to this literature is Axelrod (1984). Smail (2008) is an intriguing recent approach to the study of human history in the very long run, viewing it as an account of the way we have learned to manipulate our own endocrine systems and those of people we know.

(5) See "The Misfits," *The Economist,* June 12, 2008.

(6) Tooby & Cosmides 1997; Price 2008.

(7) Opportunists might or might not be calculators. Alternatively, they could be those in whom reciprocity was triggered by evidence that they

would encounter the person concerned in the future and inhibited by evidence that they would not, without the process being under conscious control.

(8) See Fehr & Henrich 2003.

(9) Fehr & Gächter 2000a.

(10) Hrdy 2009.

(11) Wilson & Sober 1994; Gintis 2000. Hölldobler & Wilson (2008) have even suggested that group selection is a more plausible mechanism for the evolution of eusociality than kin selection.

(12) Jones 1994, p. 231.

(13) See Eshel & Cavalli-Sforza 1982.

(14) Wrangham 2003.

(15) Gintis 2000; Gintis et al. 2003.

(16) Bowles 2009.

(17) De Waal 1982.

(18) Schaffer & Seabright 2009.

(19) See Buller 2005, especially pp. 163–90.

(20) Gambetta 1993. The theory of the Mafia as an organized response to problems of establishing trust has been applied to Russian conditions by Varese (1994, 2001).

(21) Bowles 1991.

(22) Granovetter 1972. Barabási (2002) is a very good introduction to this and other work on the properties of networks: how they form and grow, and what makes them effective, stable, and resistant to external threats.

(23) See Wirth 1938, for example. Biggart (2002) is a collection of essays in which the elegiac strain is clearly heard.

(24) This view is most famously associated with Douglass North and Robert Paul Thomas (see North & Thomas 1973; North 1990).

(25) See epilogue to parts I and II, note 14, below.

(26) The passages from Jacobs [1961] 1992 are on pp. 32 and 40. Jacobs's ideas about cities are explored in more detail in chapter 10.

الفصل السادس: المال والعلاقات الإنسانية

(1) This discussion, including many of the examples cited, draws from the introduction to Seabright (2000) and from Ledeneva & Seabright (2000).

(2) Ferguson 2008.

(3) Buchan 1997, p. 24.

(4) This point is central to the theory of money developed by Banerjee & Maskin (1996).

(5) Monnerie 1996, pp. 47–69.

(6) Ibid., p. 63.

(7) This theory is due to Marin et al. (2000).

(8) See "Have a Car? Need Briefs? In Russia, Barter Is Back", *New York Times,* February 7, 2009.

(9) I'm grateful to Charles Goodhart for drawing my attention to the work of Randall Wray, on which I draw here and which has significantly modified my view of the historical development of money since the first edition of this book.

(10) Radford 1945.

(11) See *Naples Daily News,* March 27, 2003, http://web.naplesnews.com/03/03/naples/d920972a.htm (accessed October 19, 2009).

(12) *Wall Street Journal,* October 2, 2008.

(13) Samuelson 1973, pp. 274–76.

(14) Wray 1998, p. 42.

(15) Ibid., p. 64.

(16) Furness 1910, p. 100, quoted in Wray 1998, p. 58.

(17) See the LETSYSTEMS web page at www.gmlets.u-net.com (accessed October 22, 2009).

(18) *The Economist,* December 18, 2008.

(19) Buchan 1997, p. 281.

(20) Wiener 1982. For Athens, see Hall 1998, p. 58, and chapter 10 below.

(21) See Polanyi (1944) for a very influential expression of this point of view.

(22) Tourneur 1607, act I, scene 1.

(23) Buchan 1997, p. 20.

(24) Balzac 1988.

(25) Amis 1984.

الفصل السابع: الشرف بين اللصوص: الاكتناز والسرقة

(1) Davies (2003) shows that the first *documented* banks were in Mesopotamia and did indeed serve as storehouses for grain. the first documented *private* banks appear in Athens, in the late fifth century B. C. E. (Cohen 1992, p. 42).

(2) Sheilagh Ogilvie tells me this certainly occurred in sixteenth-century Bohemia.

(3) Similar behavior tends to be observed when there are rumors of a gasoline shortage.

(4) Cornett & Saunders 1998, pp. 329–33. Joseph Mollicone, the bank president who sparked the crisis, was convicted in 1993 of embezzlement and sentenced to thirty years in prison; he was released in July 2002 (*Financial Times,* July 24, 2002).

الفصل الثامن: الشرف بين المصرفيين

(1) Professor Mark Perry of the University of Michigan (see http://mjperry.blogspot.com/2008/01/history-of-us-bank-failures.html). I do not mean to suggest Professor Perry was less well-informed than most other experts; his view was the mainstream view for the reasons I have discussed.

(2) Gorton 2009.

(3) British building societies are rather like American savings-and-loan institutions, with a strong concentration of their loans in the form of housing mortgages.

(4) See Cecchetti 2007.

(5) Friedman & Schwartz 1963; Gorton 2009, p. 21. See Calomiris 2007.

(6) See Gorton 2009.

(7) Ibid.

(8) Recorded in the documents of the hearing on the role of credit rating agencies in the financial crisis, held on October 22, 2008 by House Committee on Oversight and Government Reform: http://oversight.house.gov/documents/20081022112325.pdf. See the *New York Times* report at http://dealbook.blogs.nytimes.com/2008/10/22/rating-agencies-draw-fire-capitol-hill.

(9) An excellent guide to the economics of structured products is Coval et al. (2009).

(10) Mackenzie (2009) has an excellent discussion of this problem.

(11) Johnson 2009.

(12) Blakemore et al. 2000.

(13) As measured by the Case-Shiller composite-10 index, published by Standard & Poor's.

(14) See Gorton 2008 and Shiller 2008.

(15) This point is well made by Cowen (2009).

(16) Kübler-Ross 1973.

(17) See Shiller 2000.

(18) See Gorton 2009.

(19) O'Rourke 2008.

(20) Tett (2009) provides a compellingly written account of the unfolding of the financial crisis centered around the complex derivative products developed at JPMorgan.

(21) Akerlof & Shiller 2009.

الفصل التاسع: الاحترافية والإنجاز في ساحات العمل وساحات الحروب

(1) Calvino 1991, pp. 20–23.

(2) Quotations from the proceedings are from Marrus (1997, especially pp. 182, 206, 217). The English version is given as in Marrus, even where the translation is evidently slightly faulty (as in "pity with" instead of "pity for"). Overy (2001) is a fascinating account of the interrogation of Nazi leaders before the trial, reproducing many original transcripts.

(3) Brendon 2000, p. 404. Nevertheless, though the Nuremberg trials brought out these tensions explicitly and in a starker form than ever before or since, the sense that the life of a complex society encourages a single-mindedness essential to our success, while simultaneously provoking deep unease at the effects of this single-mindedness on the quality of our lives, has been with us for many centuries.

(4) The evolution of human mental capacities, especially for broad, abstract reasoning, is the subject of Mithen (1996), whose main focus is the development of consciousness; on Mithen's view many of these mental capacities are byproducts of skills that evolved for ecological adaptation and social interaction. Miller (2000) proposes sexual selection as an explanation: far from being a byproduct, human mental abilities were actively

selected by females. In fact, the two theories are less starkly opposed than they may appear: the particular forms of mental capacity that were sexually selected were not necessarily the ones we see today, and sexual interaction was surely one of the most important forms of social interaction driving the evolutionary process.

(5) Hall 1998, pp. 48, 58.

(6) An intriguing account of this process in the U. S. Navy is given in Hutchins (1995, especially pp. 6–26).

(7) Dumont 1981.

(8) Donne 1997, pp. 126–27.

(9) Durkheim's theory of suicide is set out in Durkheim (1897). He proposed four types of suicide, distinguishing notably between egoistic suicide, which was driven by lack of social integration in modern society, and anomic suicide, which was driven by lack of social regulation. A sense of some of the empirical and conceptual controversy still surrounding these ideas can be gained from the readings in Lester (1994), though the discussions of the empirical material are neither very clear nor (to my mind) very convincing.

(10) Wrosch & Miller 2009.

(11) Furedi 2002.

(12) Terkel 1974, pp. 203–4.

(13) De Botton (2009) is one of the rare books to look in detail at how a range of occupations shape the way in which their participants conceive of their lives. Amélie Nothomb's novel *Fear and Trembling* is a superb evocation of emotions on an almost epic scale, but set in a very ordinary office in Tokyo (Nothomb 2002).

(14) This is documented in Hamermesh (2005), which shows from surveys of labor market behavior that variety in one's work and life is valuable to people and is one of the fruits of education.

(15) Perec 1979, pp. 94–95 (my translation).

(16) Amnesty International 2001.

(17) Gusterson 1996.

(18) Terkel 1986.

(19) Richerson & Boyd 1998.

(20) A recent instance is the U. S.–led invasion of Iraq in March–April 2003. The photographer Laurent van der Stockt, interviewed by Michel Guerrin in *Le Monde* (April 13/14), describes the killing by U. S. Marines of civilians, including women and children, who evidently posed no threat to the troops but were in some sense simply in the way.

خاتمة الجزأين الأول والثاني

(1) See Perloff (2001, chapter 10) for a textbook discussion and Mas-Colell et al. (1995, chapter 10) for a rigorous but difficult technical treatment. For excellent and enjoyable nontechnical introductions to economic thinking, see Coyle (2002) and Harford (2005).

(2) A very readable tour of the many different kinds of market in real economies is McMillan (2002).

(3) These points are given an excellent and reasonably simple textbook treatment in Milgrom & Roberts (1992, especially chapter 4). Aoki (2001) is a fuller and more detailed textbook covering these themes.

(4) See Rodrik (1997) for a skeptical view of globalization and Bourguignon et al. (2002) for a more general overview.

(5) See McCulloch et al. (2001) and Bourguignon et al. (2002, especially chapter 4) for summaries of the evidence on trade, globalization, and world poverty and inequality.

(6) Smith 1759, 1776.

(7) Dougherty 2002. See also Rothschild 2001.

(8) See Riley (2001) for a survey and Perloff (2001, chapter 19) for a textbook treatment.

(9) Akerlof 1970.

(10) See the summary in Seabright (1993).

(11) Kreps & Wilson 1982.

(12) See Hörner (2002) for a model of self-regulation via competition for reputation building. A textbook treatment of the economics of regulation is given in Viscusi et al. (2000).

(13) See Tirole 1996 and Seabright 1997.

(14) The classic work in this literature is Putnam (1993); Putnam (2000) applies the ideas to contemporary American society. Dasgupta & Serageldin (1999) provides a comprehensive overview of the issues.

(15) This work is reviewed in Fehr & Gächter (2000a).

(16) Case et al. 2000 and Cox 2001, for example. Bergstrom (1996) discusses the significance of kin selection for the economics of the family, and Robson (2001) surveys what evolutionary biology has to say about economic preferences and the nature of economic rationality. Cronk et al. (2000) consists of essays exploring adaptive explanations for phenomena documented by anthropologists; Dunbar et al. (1999) also contains much interesting material. Hirshleifer (1977) is an early and still very readable discussion of the links between biology and economics, and Ghiselin (2001) provides a large bibliography.

(17) See Henrich et al. (2001) for a fascinating cross-cultural experiment and Francois & van Ypersele (2009) for a cross-country econometric study suggesting that competitive markets tend to foster interpersonal trust.

(18) That the character of societies can be far removed from the intentions of individuals is something of a truism in sociology; see Barnes

(1995) for a survey of the main sociological approaches to understanding social interaction. This concept was central to the work of Durkheim, especially his book *On the Division of Labor in Society,* first published in 1893 (1998). Kaufmann (1995) describes the general insights of complex systems theory into the nature of self-organizing structures.

(19) Beinhocker 2006; Bernstein 2004; Findlay & O'Rourke 2007.

مقدمة الجزء الثالث

(1) Hölldobler & Wilson 2008.

(2) Beckerts et al. 1994, p. 181. See also Hölldobler & Wilson (1994, pp. 107–22) for similar observations about ants. Explicit analogies between ants and markets are explored in Kirman (1993).

(3) Smith 1776, p. 473. Hirschman (1977) is an account of how various writers saw the importance of harnessing, rather than repressing, human self-interest.

(4) Rothschild 2001, p. 119.

الفصل العاشر: المدينة من أثينا القديمة إلى مانهاتن الحديثة

(1) Some have attributed this painting to Piero della Francesca and in the first edition I followed the attribution. This remains disputed, however, and many consider it more likely to have been painted by another, possibly Leon Battista Alberti or Luciano Laurana.

(2) An interesting account (and critique) of the thinking behind planned cities is in Scott (1998, chapter 4).

(3) Bosker et al. 2008.

(4) Hall 1998, p. 68.

(5) Ibid., p. 234.

(6) Ibid., p. 235.

(7) Ibid., p. 238.

(8) Hughes 1992, p. 155. This book should be read by everyone interested in cities, even those who have never been to Barcelona.

(9) Jacobs 1961, pp. 50–51.

(10) Ibid., p. 56.

(11) Hall 1998, chapter 3.

(12) Dr. Snow's cholera map is reproduced in Tufte (1997a, p. 24, 1997b, pp. 30–31). The latter has an excellent discussion on pp. 27–37 of Snow's inferences from the map and whether these were in fact responsible for the end of the epidemic. Such issues are also brought out on the John Snow website maintained by Ralph R. Frerichs at the UCLA Department of Epidemiology at www.ph.ucla.edu/epi/snow.html (accessed October 20, 2009).

(13) Borges 1951, p. 423. I have not been able to find the original in Gibbon, and knowing Borges's taste for whimsy am skeptical that I ever shall.

(14) Corbin 1982.

(15) Süskind 1988, pp. 3–4.

(16) In any one place the children of the rich, being better fed, were somewhat less vulnerable to disease than those of the poor (though not much less so). But the rich were more likely to live in cities, where mortality rates were higher than in the country.

(17) McGranahan 1993, p. 105.

(18) Mayhew 1861, 2: 136.

(19) Ibid., 2: 142–44.

(20) Diamond 1997, especially chapter 11. See also Cochrane & Harpending 2009.

(21) Libecap & Hansen 2001.

(22) Chandler [1950] 2002.

الفصل الحادي عشر: الماء: سلعة أم منظومة اجتماعية؟

(1) European Commission 1992.

(2) See Ward 2002. Homer-Dixon (1999) presents a more systematic analysis of the various kinds of violent conflict to which environmental crises can give rise. Other interesting cases are discussed in "Streams of Blood, or Streams of Peace," *The Economist,* May 1, 2008.

(3) Robbins 1936.

(4) Palaniappan & Gleick 2009, p. 1.

(5) Schama 1987, pp. 22–25.

(6) Hanson 1988.

(7) World Health Organization (available at www.who.int/water_sanitation_health/diseases/burden/en/index.html, accessed October 22, 2009).

(8) World Health Organization (available at www.who.int/pmnch/topics/add_publications/2008_worldmalariarep/en/, accessed October 22, 2009).

(9) World Health Statistics 2009, table 3.1, www.who.int/whosis/whostat/2009/en/index.html (accessed October 22, 2009).

(10) Begg et al. 1993, p. 146, and Malle 1996.

(11) U. S. Geological Survey, *Pesticides in the Nation's Streams and Groundwater, 1992-2001: A Summary*, http://pubs.usgs.gov/fs/2006/3028 (accessed October 22, 2009).

(12) The focal role of inland seas was a central theme of Braudel (1972), Ascherson (1995), and Horden & Purcell (2000).

(13) Dumont 1981.

(14) Baumann 1969.

(15) Auden 1979, pp. 184–87.

(16) Opinion poll evidence comparing perceptions of general environmental issues across countries is given in Worcester (1995, especially

pp. 20–24). Evidence for the high ranking of water within general environmental issues in Britain appears in Corrado & Ross (1990, table 6). The Lima opinion poll is cited in Worcester & Corrado (1991, p. 11). I am most grateful to Robert Worcester and Michele Corrado, both of MORI, for making these sources available to me.

(17) See Ward 2002 and Gleick 2009.

(18) The water rights systems in the United States are discussed in Rogers (1993) and Clyde (1989).

(19) Wittfogel 1957.

(20) Wade 1987.

(21) Landes 1983, pp. 22–23. An obvious difficulty with this argument is that the mechanical clock and the culture he describes may both have been effects of some other cause.

(22) For lighthouses, see Coase (1974); for the Coase theorem, see Coase (1960).

(23) See, for instance, Shleifer & Vishny 1993.

(24) Herman et al. 1988.

الفصل الثاني عشر: هل كل شيء خاضع للتسعير؟

(1) The prices of Cigna Corporation, Aetna Inc., and United Health Group Inc. rose by between 5% and 10% of their previous days' closing prices before noon on July 28, 2009, the day of the announcement.

(2) www.biz.uiowa.edu/iem.

(3) This is not just the simple median of all the different traders' estimates but the median weighted by the number of contracts each trader holds.

(4) www.newsfutures.com.

(5) www.intrade.com.

(6) www.hsx.com.

(7) Gibbon 1776, chapter 5, entitled “The Sale of the Empire by the Praetorians.”

(8) Klemperer 1999, note 21.

(9) Hendricks & Porter 1988.

(10) Mauss 1950.

(11) Davis 2000.

(12) McCloskey 1976.

(13) De Soto 2000.

(14) Gann 2001.

(15) The comparative study of British and American blood transfusion systems—one relying on donations, the other to a much greater extent on sales—was the subject of a classic study by Titmuss (1970), who claimed that paying people to give blood was inefficient as well as unethical, because it resulted in higher levels of infected blood and less willingness to provide blood among people who would otherwise have been willing to do so for free (this last phenomenon is known as “crowding-out” of altruism byfinancial incentives). See also the review essays by Solow (1971) and Arrow (1972). Surprisingly, Titmuss’s hypothesis was not subjected to an experimental test in the realm of blood donation until the work of Mellström & Johannesson (2008); they found no statistically significant crowding-out on average but didfind it among women subjects. Bénabou & Tirole (2006) and Seabright (2009a) discuss ways of understanding crowding-out phenomena as a form of social signaling. Anderson (1995) is a careful (though in my view largely unconvincing) statement of the case for refusing to trade in many of the controversial areas listed in the text.

(16) Larissa McFarquhar, “The Kindest Cut,” *The New Yorker,* July 27, 2009, p. 43.

الفصل الثالث عشر: العائلات والشركات

(1) The classic source for this question about the boundaries of firms is Coase (1937). One of the collections in which it is republished (Putterman & Kroszner 1996) contains many useful essays dealing with this and related questions. Hart (1995, especially part 1) is a good undergraduate-level overview, Williamson (1985) a less formal one, and a classic reference for what has come to be known as "transactions cost economics." Aoki (2001) is a comprehensive monograph reviewing contributions to the economics of institutions in the transactions cost tradition. Mokyr (2002, particularly chapter 4) provides an excellent historical perspective on the impact of technical change on the size and character offirms since the industrial revolution.

(2) On output, see Bourguignon & Morrison (2002, table 1); on energy and freshwater, see McNeill (2000, tables 1.5 and 5.1).

(3) The exceptions include, not just plantation agriculture in the Americas, but also the great European feudal estates; it is also true that even family farms have often been active in labor markets, hiring in or hiring out labor according to the rhythms of the agricultural year.

(4) The material on Henry Ford in this chapter is drawn from Hall (1998, chapter 13).

(5) A remarkable exception is reported by Jones (1988): "before the birth of Christ an ironmaster in Szechuan was employing 1000 men" (p. 74).

(6) On the economic and social foundations of European military efficiency, see Hanson, who studies Athenian infantry prowess (1989) and undertakes a longer historical comparison (2001).

(7) Hutchins 1995, pp. 6–7.

(8) Ibid., p. 6.

(9) See Buder 1970.

(10) Jones (1988, p. 23): “the silk industry in Italy was carried out in fourand six-storey mills as early as the sixteenth century.”

(11) Hall 1998, pp. 330-31.

(12) Ibid., p. 414.

(13) Ibid., p. 409.

(14) Ibid., p. 411

(15) Aoki 2001, p. 108.

(16) Hall 1998, p. 409.

(17) Ibid., p. 405.

(18) Landes 1998, p. 306. See also Hall 1998, pp. 404-5. Jones (1988, p. 72) has used the converse argument to point to the absence of mass demand as a reason why a number of episodes of striking economic growth in the premodern world were not sustained: “concentration on products for which there could be no mass demand and from which there were few spin-offs slowed an economic advance that was *technically* within the reach of some organized society.”

(19) Lamoreaux et al. (2002) gives an interesting account of the evolution of the textile and other light industries in early nineteenth-century New England, from a structure based on families and family control to a more centralized factory system. For example, owners of the new large mills built in the second and third decades of the century “needed many more workers than could be obtained from local farm households [;] they had to convince young, unmarried women from all over New England to come work temporarily in the mills. In order to make factory employment more attractive to this group, they invested in boarding houses and educational institutions.”

(20) Statistics about the size of U. S. businesses from the U. S. Census Bureau.

(21) Chandler 1990. See also the review essay by Teece (1993).

(22) Fukuyama 1995, particularly in application to China at pp. 69–82.

(23) There exist categories of nonvoting shares, though the law prevents the firm's directors from treating these differently as far as dividend payments are concerned.

(24) For an analysis of this episode and its aftermath, see Berglof & Burckardt (2003).

(25) Even McDonald's relies on franchising to combine standardization with some of the flexibility that is one of the virtues of the small.

(26) Teece (1993, especially footnote 52) emphasizes thatfirms facing identical technological conditions could have quite different capacities for coordinating their production, differences that could persist over many decades.

(27) Chandler 1977.

(28) Lamoreaux et al. (2002) provides an overview of these developments and an outline of an alternative synthesis.

(29) Hutchins (1995) describes in detail how the different cognitive tasks involved in the navigation of a large naval vessel are not concentrated in the mind of a single individual but are distributed throughout the members of the ship's crew, and analyzes the coordinating mechanisms that turn this distributed process into a recognizably coherent response to a cognitive problem.

(30) See Baker & Hubbard 2004.

(31) Anthony (2007) has fascinating evidence on horses, wheels, and chariots and on their impact on warfare, migration, and the development of civilization. Among the intriguing details (p). 196: "at least seventy-seven ancestral mares … are required to account for the genetic variety in modern populations around the globe. Wild mares must have been taken into domesticated horse herds in many different places at different times.

Meanwhile, the male aspect of modern horse DNA … shows remarkable homogeneity. It is possible that just a single wild stallion was domesticated."

(32) See Cooper 1998.

(33) Mowery & Ziedonis 2004.

(34) John Sutton's theories aboutfirm size are set out in Sutton (1998); an application to questions of globalization was given in his Royal Economic Society public lecture, the text of which is not available but is loosely based on a British Academy lecture (Sutton 2001).

الفصل الرابع عشر: المعرفة والرمزية

(1) The story of the Chauvet cave, along with pictures of the artworks and a discussion of the archeological and geological context, can be found online at www.culture.fr/culture/arcnat/chauvet/fr/ (accessed October 22, 2009).

(2) Mithen (1996) cites Glyn Isaac as describing how "for almost a million years, toolkits tended to involve the same essential ingredients seemingly being shuffled in restless, minor, directionless changes" (p. 19).

(3) The evolution of human culture is a central theme of Klein & Edgar (2001) and Klein (2009, especially chapter 8); the authors support the hypothesis of African origins but favor the hypothesis of a relatively sudden transformation. McBrearty & Brooks (2000) argue strongly in favor of a more gradual African evolution. Mithen (1996) has an excellent account of the challenge of explaining the development of human cultural and cognitive capacities, as well as an intriguing hypothesis about how it might have happened.

(4) This remains a speculation, though, and it is hard to see what evidence could, realistically, confirm or refute it.

(5) Not all specialists would accept this characterization: Sue Blackmore, for instance, tells me, in a personal communication, that she doesn't

see why symbolic representation is necessary for imitation. My own view is that imitation as such had been a feature of human behavior long before the developments we can describe as culture (all those unchanging stone tools), but it was the fluidity of symbolic recombination that gave imitation the explosive potential so grippingly described in Blackmore (1999).

(6) And the brain itself uses symbols which are not necessarily images to represent external objects (see Ramachandran & Blakeslee (1999, chapter 4) for a particularly clear and intuitive account of this point of view). So a more general reliance on symbols rather than more specifically on images for communication is a natural extension of our biological capacities from the perceptual sphere to the sphere of communication.

(7) Mithen 1996, pp. 160–61. One of the key pieces of evidence is the structure and position of the larynx, which in humans carries a much greater risk of choking than in apes. This risk implies that there must already have been adaptive benefits from the greater capacity of the human larynx to produce sounds suitable for language; otherwise there would have been strong selective pressures against its evolution.

(8) Whiten et al. 1999; Whiten & Boesch 2001.

(9) Diamond 1992, pp. 133–35. It is likely that the increased life span coevolved with increased brain size, since larger brains do not instantly increase fitness but, rather, raise the returns to learning, which is a type of investment. This would therefore have increased the overall adaptive value of longer life expectancy, since it gave a longer period in which learning investments would be productive. See KaplanHurtado et al. (2000) and Robson & Kaplan (2003).

(10) The citations about the impact of printing are from Eisenstein (1982), which was reissued in abridged form as Eisenstein (1993). Afine social history of printing is Febvre & Martin (1997), while Martin (1994)

connects the history of printing with that of writing and literacy more generally.

(11) This is compatible with a large increase in absolute rewards for those whose talents appeal to a geographically dispersed audience who can be brought together by the cheap reproduction and diffusion of information goods. I recall reading somewhere that Joseph Losey's movie version of *Don Giovanni* has been seen by more people than have seen the live opera in the more than two centuries since Mozart wrote it.

(12) Frank 1999, p. 38. A previous book by the same author (Frank 1996) was devoted entirely to such markets and their effects on society. The underlying idea wasfirst developed by Rosen (1981).

(13) See Boldrin & Levine 2008, chapter 1.

(14) Jaffe & Lerner 2004.

(15) Acemoglu & Linn 2004.

(16) Moser 2005.

(17) See Carlton & Waldman 2002 and Bernheim & Whinston 1998.

(18) Boldrin & Levine 2008.

(19) I'm not, of course, the first to have this idea. Most days my email inbox contains advertisements for products purporting to do at least some of these things—yet somehow I'm still a frog.

(20) Kremer & Snyder (2003) have argued that a similar problem explains why private-sector pharmaceutical companies invest less in vaccines than in curative drugs.

(21) Stokes 1965, p. 30. The analogy is interesting even if one does not accept his psychoanalytic, and specifically Kleinian, framework (Melanie Klein this time, not Richard, nor even Naomi).

(22) Gray et al. 1991. The ability to screen out irrelevant information is known as "latent inhibition."

(23) Cognitive psychologist Colin Martindale has advanced the theory that the changing characteristics of all artistic movements can be explained by pressure for novelty generated by the habituation of artistic audiences to familiar stimuli (Martindale 1990); such a theory seems naturally suited to explaining an increasing shrillness of artistic movements as they struggle to compete in a symbolically overpopulated space of public attention. An interesting comparison is with David Galenson's book about two different styles of artistic creativity, the experimental and the conceptually innovative (Galenson 2001).

(24) Jones 1988, especially pp. 176ff, and Landes 1998. For a skeptical view, see Pomeranz 2000.

(25) Landes 1998, pp. 94, 96.

الفصل الخامس عشر: الإقصاء: البطالة والفقر والمرض

(1) Brendon 2000, pp. 79–81.

(2) A discussion of Walker Evans's relation to the Farm Security Administration is at http://xroads.virginia.edu/˜ug97/fsa/welcome.html.

(3) "Manipuram" and "Kovilur" arefictitious names for real villages where I lived for nearly a year in 1985 and which I revisited in 1990 and 1992. Research findings from these villages have resulted in several publications, one of which is Seabright (1997). Bliss & Stern (1983) is a detailed and fascinating case study of the north Indian village of Palanpur, revisited in Lanjouw & Stern (1998). The best general-purpose textbook on economic development is Ray (1998), though Basu (1998) has some excellent chapters, particularly the early ones. Bardhan & Udry (1999) is a good advanced undergraduate textbook on institutional aspects of economic development.

(4) Venkatesh 2006.

(5) Assortative matching is discussed nontechnically in chapter 5 of Cohen (1998) and technically in Shimer & Smith (2000). It has been applied to understanding a wide range of phenomena, including growing inequality in household income (Deaton 1995; Lerman 1996), poverty traps in developing economies (Kremer 1993), peer-group lending in poor countries (Ghatak 1999), rising divorce rates (Weiss 1997), transmission rates of HIV infection (Dow & Philipson 1996), racial and class segregation in the schooling system (Bénabou 1994), and the changing employment structure of U. S. firms (Kremer & Maskin 1996; Acemoglu 1999; Mailath et al. 2000).

(6) One piece of evidence suggesting this may be an important phenomenon is presented in Hamermesh (2001), who argues that measures of job satisfaction—which are likely to be very sensitive to the quality of a person's coworkers—have become more unequal in both the United States and Germany in recent years.

(7) Kremer 1993.

(8) Depression and mental health statistics for the United States are available at www.nimh.nih.gov/health/publications/the-numbers-count-mental-disorders-in-america/index.shtml (accessed October 22, 2009). Suicide and other mortality statistics for the United States are at http://webappa.cdc.gov/sasweb/ncipc/mortrate10_sy.html (accessed October 22, 2009). Statistics on suicide and other causes of mortality for the world as a whole are available at www.who.int/healthinfo/statistics/bodgbddeathdalyestimates.xls (accessed October 22, 2009).

(9) An introduction to the theory of principal-agent relationships is in James Mirrlees's Nobel lecture (Mirrlees 1997); an excellent but advanced text is Laffont & Martimort (2002). Holmström & Milgrom (1991) applies the theory to multiple tasks, where some tasks are more easily monitored than others. Applications to multitasking are discussed in Seabright (1999).

(10) Bursztajn et al. 1990, p. 414. This is an interesting discussion of medical decision making, with many case studies. Chapter 10 is entitled “Trust” and describes many of the difficulties facing doctors in reconciling their wish to establish trust with patients and the need to make hard-headed resourceallocation decisions.

(11) Holmström & Milgrom 1991.

(12) Luhrmann 2000, p. 243.

(13) Ibid., p. 260.

(14) Ibid., p. 17.

(15) For evidence that adjusting GDP to take account of nonmarket aspects of welfare has an overall positive impact on estimates of income growth, see Crafts (2003).

(16) For an example of the romanticization of mental illness, see Laing (1960); for a more subtle and historically wide-ranging version, see Foucault (1965). Kakar (1982) is a more nuanced account of the different ways in which American and Indian societies both conceptualize mental illness and respond to individuals with certain presenting conditions.

(17) Steckel & Wallis 2009, table 2.

خاتمة الجزء الثالث

(1) Schelling (1978) is a superb introduction to the issues.

(2) Krugman (1991) remains the best introduction to this literature. See also Fujita et al. (1999) and the review essay by Neary (2001).

(3) Seabright (1993) and Portney (2000) are two introductory essays; Pearce & Turner (1990), a textbook treatment, Dasgupta (1993, 2001), two comprehensive monographs, and Dasgupta & Mäler (1997), a set of essays about problems of environment and development.

(4) See McMillan (2002) and Harford (2005) for two very readable introductions.

(5) Farrell (1987) provides a very clear account of the reasons why asymmetries of information prevent efficient bargaining of the kind necessary for the Coase theorem to hold.

مقدمة إلى الجزء الرابع

(1) Weisdorf (2005) provides an excellent survey.

(2) I have developed the argument about defense and the adoption of agriculture more fully with Bob Rowthorn in Rowthorn & Seabright (2009). Evidence about the existence of multiple independent adoptions is summarized in Richerson et al. (2001), and the rapid spread of agriculture around the world is documented in Bellwood (1996) and Cavalli-Sforza et al. (1994). Barker (2006) provides an encyclopedic overview of what is known about the origins of agriculture, emphasizing among other things how many communities had adopted practices that made agriculture a more natural option than it would otherwise have been (a point also made by Tudge (1999)). As Mithen (1996) points out, earlier humans had sophisticated biological knowledge, so that it does not seem likely that their disinclination to adopt agriculture lay in lack of skill. Existing theories are dominated by two hypotheses: that of a late Pleistocene food crisis caused by population pressure (Cohen 1977) and that of rapid climate change including global warming (Richardson et al. 2001). the first is problematic because of evidence that hunter-gatherers were able to control population growth through various measures, including infanticide. According to Cohen & Armelagos (1984), the second may only be a necessary and not a sufficient condition for adoption of agriculture, given the evidence about the health of early farmers. Given that evidence, climate change might not have increased agricultural productivity enough to make its adoption inevitable. As Mithen points out, many previous episodes of comparable

climate change had not led to agriculture. Two additional theories help explain why adoption of agriculture could have led to a "point of no return," though neither explains the initial adoption. Bar-Yosef & Belfer-Cohen (1989) suggest that sedentism removed constraints to population growth and made a return to hunting and gathering impossible. Winterhalder & Lu (1995) suggest that more intense hunting by already sedentary communities would have depleted big game, with the same consequence of rendering a return to hunting and gathering impossible. This hypothesis is strongly corroborated by data in Stutz et al. (2009). And Mithen himself offers his account of an evolving human consciousness as a way of explaining why modern humans might have been more aware of the possibilities of agriculture than their biologically sophisticated, but less symbolically creative, forebears: they knew about wild animals and plants but were not used to thinking of them as potentially domesticable.

So my suggestion that defense needs imposed important externalities is best seen as a way to reconcile the evidence about the health of early farmers with the possibility that climate change might nevertheless have made agriculture sufficiently productive to become strongly attractive to individual communities. That defense needs were an important preoccupation of early agricultural societies is strongly argued by Gat (2006).

(3) This point therefore also applies to some hunter-gatherer societies like the salmon fishers of the Pacific Northwest that had become relatively sedentary (and also therefore large, complex, and socially stratified) because of the immobile nature of their hunting grounds.

(4) Ferguson 1773, p. 218. I owe both this and my acquaintance with Ibn Khaldun (1377) to the excellent book by Gellner (1994), on pp. 62-63 of which I originally came across the reference to Ferguson.

الفصل السادس عشر: دول وإمبراطوريات

(1) Cavalli-Sforza 2000, pp. 104–13. Renfrew (1989) is a treatment of the puzzle of the origins of Indo-European languages that also depends on the hypothesis of a gradual spread of a technology (in this case, a linguistic technology) carried by the spread of agriculture.

(2) Gkiasta et al. 2003.

(3) See Zeder 2008.

(4) Cavalli-Sforza (2000). For the Bantu expansion more generally, see Ehret (1998).

(5) Leblanc et al. 2007.

(6) Richards (2003) reports point estimates for the proportion of mitochondrial DNA from Neolithic migrants from Turkey in northern Greek populations to be around 20% and the proportion of Y-chromosome DNA to be around 25%—a higher proportion of the latter being expected if indigenous females were incorporated into the migrants' gene pool at a higher rate than indigenous males.

(7) The claim that almost no societies refrained from enslaving others at some time in their history, and that slavery became more likely the wealthier the society concerned, was due atfirst to Nieboer (1900, especially pp. 255–61, 286–88, 294, 303, 306, and 417–27). I am grateful to Stanley Engerman for this reference. The classic source for the economics of slavery is Fogel & Engerman (1974).

(8) Gat 2002, 2006, chapter 9.

(9) Hanson 1989, pp. xxiv–xxv.

(10) Pericles' description of the Peloponnesians comes from Thucydides, book 1, chapter 141; in the edition by Strassler (1998), p. 81.

(11) Hanson 2001, pp. 274-75.

(12) Kennedy 1989. The work of Peter Turchin (2003) explores inter alia the interaction between demographic expansion and fiscal strength, in a more quantitative style than Kennedy.

(13) Darwin 2008.

(14) White 1966.

(15) Scott 1998, pp. 64–73.

(16) This view is reviewed and rejected in Keeley (1996, especially pp. 121–26). Gat (2006) defends a more nuanced version of the view, which is that states that have overcome the Malthusian population trap have more reason to avoid conflict since they have more to lose; trade may play a part in the generation of that prosperity. However, if you are more prosperous this gives you a reason to avoid conflict with any opponent, not necessarily only your close trading partners.

(17) For the annihilation of the aboriginal Australians and Tasmanians and the Hereros, see Diamond (1992, pp. 278–88).

(18) Hochschild 1999, passim, but especially chapter 15. Such slaughter may even have been encouraged by the fact that, with the end of slavery, these inhabitants no longer represented an economic resource for their murderers; they were simply in the way.

(19) The argument that asymmetries in size and strength explain violence between adults in some species is discussed in Wrangham & Peterson (1996, pp. 156–72). The evidence on gorilla infanticide is at pp. 146–51.

(20) Hanson 2001, pp. 273–75.

(21) Cohen 1992, pp. 43–44.

(22) Cave & Coulson 1936, pp. 104–5.

(23) Landes 1998, p. 339. It is not entirely clear what Landes means by this last remark—perhaps that no European state was without powerful enemies who were always trying to achieve a military advantage.

(24) The website of the Stockholm International Peace Research Institute is at www.sipri.se.

(25) Barro & Sala-i-Martin 1995.

(26) Aizenman & Glick 2005. This evidence suggests that military spending is good for economic growth once the nature of the military threats faced by a country is taken into account. Of course, this may be true on average even if for certain countries military spending is useless or counterproductive or serves the interests only of a narrow elite.

(27) Aidt et al. 2006.

الفصل السابع عشر: العولمة والعمل الجماعي

(1) Macaulay 1857.

(2) Gray 1998.

(3) Burke 1790.

(4) Ricardo 1817.

(5) Rodrik (1997) places more emphasis on the risks of globalization; though see also Bourguignon et al. (2002) and Wolf (2004).

(6) Bourguignon & Morrison 2002.

(7) Quoted in Thucydides' history of the Peloponnesian War, book 2, chapter 39; in the edition by Strassler (1998, p. 113).

(8) I am grateful to David Wiggins for making me realize that my wording in the first edition was anachronistic on this point.

(9) Miller (2009) discusses how our evolved desire to signal our personal attributes through consumption decisions can be manipulated by advertisers in ways that are no longer even very effective signals.

(10) Packard 1957.

(11) Wantchekon 2003.

(12) Rawls 1975.

(13) Huntington 1993.

(14) Macpherson 1962.

(15) The importance of the religious wars is particularly emphasized by Tully (1980, 1993).

(16) For example, Sandel 1982 and Gray 2000.

(17) Constant 1819.

(18) Williams 1993.

(19) Lewis 2002, p. 6.

(20) Lewis (2003) is one of several writers to develop this argument.

(21) Rousseau 1755, p. 90.

الفصل الثامن عشر: الخاتمة: ما مدى هشاشة التجربة الكبرى؟

(1) World Health Organization 2004. In addition, infectious agents are suspected of involvement in a number of cancers that are recorded as non-communicable diseases (see Price-Smith 2002, p. 37).

(2) For the influenza pandemic, see Taubenberger & Morens (2006). Keeley (1996, especially pp. 89–94) reviews evidence suggesting that prehistoric and preindustrial societies had casualty rates from warfare that were much higher even than the wartime casualty rates of industrial societies.

(3) See Intergovernmental Panel on Climate Change 2008, especially chapter 4.2.

(4) See Homer-Dixon 1999.

(5) Ibid., p. 75.

(6) Radical technological innovations could conceivably change this in the future—targeted viruses that can kill massive numbers of an enemy population while leaving a domestic population unharmed, and do not need sophisticated delivery mechanisms might be one way—but this remains entirely speculative.

(7) Geoffrey Hawthorn tells me the story of a popular Venezuelan rock band that was asked by the FARC to play for them. The band said it required twenty thousand dollars, a decent stadium to play in, and safe passage to and from Caracas. No problem, said the FARC. The band had its fee, a private jet to and from the venue, and at the venue itself a large stadium with state-of-the-art sound and lighting. In itself trivial, but indicative of how much nonstates can confidently control.

(8) Gladwell (2000) provides an excellent account of the way in which ideas (including panics) can spread, emphasizing the role of certain key individuals with large numbers of links to others and a strong persuasive power. This means that societies can have hubs in the realm of ideas even if their physical and formal organizational hubs are few.

(9) See Barabási (2002) for an introduction.

(10) "Moins de 400 femmes porteraient le voile intégral en France," *Libération,* July 29, 2009, at www.liberation.fr/societe/0101582553-moins-de-400-femmes-porteraient-le-voile-integral-en-france.

(11) Olson 1965, p. 29.

(12) Published as Stern 2007.

المراجع

Acemoglu, Daron. 1999. Changes in unemployment and wage inequality: an alternative theory and some evidence. *American Economic Review* 89: 1259–78.

Acemoglu, Daron, and Joshua Linn. 2004. Market size in innovation: theory and evidence from the pharmaceutical industry. *Quarterly Journal of Economics* 119: 1049–90.

Adams, John. 1995. *Risk*. London: UCL Press.

Aidt, Toke, Jayasri Dutta, and Elena Loukoianova. 2006. Democracy comes to Europe: franchise extension and fiscal outcomes 1830–1939. *European Economic Review* 50: 249–83.

Aizenman, Joshua, and Reuven Glick. 2005. Military expenditure, threats and growth. *Journal of International Trade and Economic Development* 15(2): 129–55.

Akerlof, George. 1970. The market for lemons: qualitative uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics* 84: 488–500.

Akerlof, George, and Robert J. Shiller. 2009. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press.

Amis, Martin. 1984. *Money*. Harmondsworth, U. K: Penguin.

Amnesty International. 2001. *Stopping the Torture Trade*. London: Amnesty International.

Anderson, David. 2000. Surrogate currencies and the 'wild' market in central Siberia. In Seabright 2000.

Anderson, E. 1995. *Value in Ethics and Economics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Andersson, Malte. 1994. *Sexual Selection*. Princeton University Press.

Anthony, David W. 2007. *The Horse, the Wheel and Language: How Bronze-Age Riders from the Eurasian Steppes Shaped the Modern World*. Princeton University Press.

Aoki, Masahiko. 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, MA: MIT Press.

Arrow, Kenneth J. 1972. Gifts and exchanges. *Philosophy and Public Affairs* 1(2): 343–62.

Arnqvist, Göran, and Locke Rowe. 2005. *Sexual Conflict.* Princeton University Press.

Ascherson, Neal. 1995. *Black Sea*. London: Jonathan Cape.

Auden, W. H. 1979. *Selected Poems* (ed. Edward Mendelson). London: Book Club Associates.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Co-operation*. New York: Basic Books.

Baker, George P., and Thomas Hubbard. 2004. Contractibility and asset ownership: on-board computers and governance in US trucking. *Quarterly Journal of Economics* 119: 1443–79.

Baker, M., E. Bulte, and J. Weisdorf. 2006. The origins of governments: from amorphy to anarchy and hierarchy. Discussion Paper 06–25, Department of Economics, University of Copenhagen.

Balzac, Honoré de. [1847] 1988. *Splendeurs et Misères des Courtisanes*. Paris: Livres de Poche.

Banerjee, Ahijit, and Eric Maskin. 1996. A Walrasian theory of money and barter. *Quarterly Journal of Economics* 111: 955–1005.

Barabási, Albert-László. 2002. *Linked The New Science of Networks*. Cambridge, MA: Perseus Publishing.

Barash, David. 2002. Evolution, males and violence. *Chronicle Review*. (Available at http://chronicle.com/free/v48/i37/37b00701.htm).

Barash, David, and Judith Lipton. 2002. *Gender Gap: The Biology of Male-Female Differences*. Piscataway, Nj: Transaction Publishers.

Bardhan, Pranab, and Christopher Udry. 1999. *Development Microeconomics*. Oxford University Press.

Barker, Graeme. 2006. *The Agricultural Revolution in Prehistory: Why Did Foragers Become Farmers?* Oxford University Press.

Barnes, Barry. 1995. *The Elements of Social Theory*. Princeton University Press.

Barro, Robert, and Xavier Sala-i-Martin. 1995. *Economic Growth*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bar-Yosef, O., and A. Belfer-Cohen. 1989. The origins of sedentism and farming communities in the Levant. *Journal of World Prehistory* 3: 447–97.

Basu, Kaushik. 1984. *The Less-Developed Economy: A Critique of Contemporary Theory*. Oxford: Blackwell and Oxford University Press.

———, 1998. *Analytical Development Economics*. Cambridge, MA: MIT Press.

Baumann, D. 1969. Perception and public policy in the recreational use of domestic water supply reservoirs. *Water Resources Research* 5: 543.

Beckerts, R., O. Holland, and J.-L. Deneubourg. 1994. “From local actions to global tasks: stigmergy in collective robotics.” In *Proceedings of Artificial Life IV: Proceedings of the Fourth International Workshop on*

the Synthesis and Simulation of Living Systems (ed. Rodney Brooks and Pattie Maes). Cambridge, MA: MIT Press.

Begg, David, et al. 1993. *Making Sense of Subsidiarity*. London: Centre for Economic Policy Research.

Beinhocker, Eric D. 2006. *The Origin of Wealth: The Radical Remaking of Economics and What It Means for Business and Society*. Cambridge, MA: Harvard Business School Press.

Bellwood, P. 1996. The origins and spread of agriculture in the Indo-Pacific region. In *The Origins and Spread of Agriculture and Pastoralism in Eurasia* (ed. David Harris). Washington, D. C: Smithsonian Institution.

Bénabou, R. 1994. Human capital, inequality, and growth: a local perspective. *European Economic Review* 38: 817–26.

Bénabou, R., and J. Tirole. 2006. Incentives and prosocial behavior. *American Economic Review* 96: 1652–78.

Berglof, Erik, and Michael Burckardt. 2003. Break-through in European take-over regulation? *Economic Policy* 36.

Bergstrom, Ted. 1996. Economics in a family way. *Journal of Economic Literature* 34: 1903–34.

Bernheim, Douglas, and Michael Whinston. 1998. Exclusive dealing. *Journal of Political Economy* 106: 64–104.

Bernstein, William J. 2004. *The Birth of Plenty: How the Prosperity of the Modern World Was Created*. New York: McGraw-Hill.

Biggart, Nicole Woolsey (ed.). 2002. *Readings in Economic Sociology*. Oxford: Blackwell.

Binmore, Ken. 1998. *Game Theory and the Social Contract,* Volume 1: *Playing Fair,* Volume 2: *Just Playing*. Cambridge, MA: MIT Press.

Bishop, C. (ed.). 1992. *The Way Nature Works*. New York: Macmillan.

Blackmore, Susan. 1999. *The Meme Machine*. Oxford University Press.

Blakemore, S. J., D. M. Wolpert, and C. D. Frith. 2000. Why can't you tickle yourself? *NeuroReport* 11(11): R11–R16.

Bliss, Christopher, and Nicholas Stern. 1983. *Palanpur*. Oxford: Clarendon Press. Boldrin, Michele, and David Levine. 2008. *Against Intellectual Monopoly*. Cambridge University Press.

Borges, Jorge Luis. [1951] 2000. The Argentine writer and tradition. In *Selected Non-Fictions* (translated by Esther Allen, Suzanne Levine, and Eliot Weinberger). London, Harmondsworth: Penguin. (Originally, El Escritor Argintino y la Tradicion, lecture given at Colegio Libre de Estudios Superiores, Buenos Aires.)

Bosker, M., E. Buringh, and J. Luiten van Zanden. 2008. From Baghdad to London: the dynamics of urban growth in Europe and the Arab world, 800–1800. Discussion Paper 6833. London: Centre for Economic Policy Research.

de Botton, Alain. 2009. *The Pleasures and Sorrows of Work*. London: Hamish Hamilton.

Bourguignon, François, and Christian Morrison. 2002. Inequality in world incomes 1820–1992. *American Economic Review* 92: 727–44.

Bourguignon, François, et al. 2002. *Making Sense of Globalization: A Guide to the Economic Issues*. Centre for Economic Policy Research Policy Paper 8. London: Centre for Economic Policy Research.

Bowles, Samuel. 1991. What markets can—and cannot—do. *Challenge,* July/August, pp. 11–14.

———, 2007. Genetically capitalist? *Science* 318: 394–95.

Bowles, Samuel. 2009. Did warfare among ancestral hunter-gatherer groups affect the evolution of human social behaviors? *Science* 324: 1293–98.

Braudel, F. 1972. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. London and New York: Harper Colophon.

Brendon, Piers. 2000. *The Dark Valley: A Panorama of the 1930s*. London: Pimlico Press.

Britnell, Richard. 1997. *The Commercialisation of English Society, 1000–1500,* 2nd edn. Manchester University Press.

Buchan, James. 1997. *Frozen Desire: An Enquiry into the Meaning of Money*. London: Picador.

Buder, Stanley. 1970. *Pullman: An Experiment in Industrial Order and Community Planning*. Oxford University Press.

Buller, David J. 2005. *Adapting Minds: Evolutionary Psychology and the Persistent Quest for Human Nature*. Cambridge, MA: MIT Press.

Burke, Edmund. [1790] 1999. *Reflections on the Revolution in France*. Oxford University Press.

Bursztajn, Harold, Richard Feinbloom, Robert Hamm, and Archie Brodsky. 1990. *Medical Choices, Medical Chances: How Patients, Families and Physicians Can Cope with Uncertainty*. London: Routledge.

Buss, David. 2008. *Evolutionary Psychology: The New Science of the Mind*. London: Pearson.

Calomiris, Charles. 2007. Bank failures in theory and history: the Great Depression and other "contagious" events. Working Paper 13597, NBER.

Calvino, Italo. [1991] 2000. *Why Read the Classics?* translated by Martin McLaughlin. London: Vintage. (Originally published as *Perché Leggere i Classici*. Milan: Arnoldo Mondadori.)

Carlton, D., and M. Waldman. 2002. The strategic use of tying to preserve and create market power in evolving industries. *RAND Journal of Economics* 33: 194–220.

Case, Anne, I.-Fen Lin, and Sara McLanahan. 2000. How hungry is the selfish gene? *Economic Journal* 110: 781–804.

Cavalli-Sforza, Luigi Luca. 2000. *Genes, People and Languages,* translated by Mark Seielstad. Berkeley, CA: University of California Press.

Cavalli–Sforza, Luigi Luca, Paolo Menozzi, and Alberto Piazza. 1994. *The History and Geography of Human Genes*. Princeton University Press.

Cavalli–Sforza, Luigi Luca, and Marcus Feldman. 2003. The application of molecular genetic approaches to the study of human evolution. *Nature Genetics Supplement* 33: 266–75.

Cave, Roy, and Herbert Coulson. [1936] 1965. *A Source Book for Medieval Economic History*. New York: Biblo & Tannen.

Cecchetti, Stephen. 2007. Subprime series, Part 2: Deposit insurance and the lender of last resort. Available at www.voxeu.org/index.php?q=node/748 (accessed November 12, 2009).

Chagnon, Napoleon. 1988. Life histories, blood revenge and warfare in a tribal population. *Science* 239: 985–92.

Chandler, Alfred. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press.

———, 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press.

Chandler, Raymond. [1950] 2002. *The Simple Art of Murder*. New York: Vintage. Clark, Gregory. 2007. *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World.* Princeton University Press.

Clyde, S. 1989. Adapting to the changing demand for water use through continued refinement of the prior appropriation doctrine: an alternative approach to wholesale reallocation. *Natural Resources Journal* 29: 435–56.

Coase, Ronald. [1937] 1996. The nature of thefirm. *Economica* 4: 386–405. (Reprinted in Coase 1988 and in Putterman & Kroszner 1996.)

———, 1960. The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3: 1–44. (Reprinted in Coase 1988.)

———, 1974. The lighthouse in economics. *Journal of Law and Economics* 2: 357–76. (Reprinted in Coase 1988.)

———, 1988. *The Firm, the Market and the Law*. University of Chicago Press.

Cochrane, Gregory, and Henry Harpending. 2009. *The 10000 Year Explosion: How Civilization Accelerated Human Evolution*. New York: Basic Books.

Coe, David T. 2008. Jobs on another shore. *Finance and Development* March, pp. 48–51.

Cohen, Daniel. 1998. *The Wealth of the World and the Poverty of Nations*. Cambridge, MA: MIT Press.

Cohen, Edward E. 1992. *Athenian Economy and Society: A Banking Perspective*. Princeton University Press.

Cohen, M. N. 1977. *The Food Crisis in Prehistory*. New Haven: Yale University Press.

Cohen, M. N., and G. J. Armelagos. 1984. *Paleopathology at the Origins of Agriculture*. New York: Academic Press.

Constant, Benjamin. [1819] 1980. De la liberté des anciens comparée a celle des modernes. In *De La Liberté chez les Modernes* (ed. Marcel Gauchet). Paris: Livres de Poche.

Cooper, Gail. 1998. *Air-Conditioning America: Engineers and the Controlled Environment, 1900-1960*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.

Corbin, Alain. [1982] 1994. *The Foul and the Fragrant: Odour and the Social Imagination*. London: Picador. (Originally published as *Le Miasme et la Jonquille*. Paris: Editions Aubier Montaigne.)

Cornett, Marcia Millon, and Anthony Saunders. 1998. *Fundamentals of Financial Institutions Management*. New York: McGraw-Hill.

Corrado, Michele, and Miranda Ross. 1990. *Green Issues in Britain and the Value of Green Research Data*. London: MORI.

Cosmides, Leda, and John Tooby. 1992. Cognitive adaptations for social exchange. In *The Adapted Mind* (ed. J. Barkow, L. Cosmides, and J. Tooby). New York: Oxford University Press.

Coval, Joshua D., Jakub Jurek, and Erik Stafford. 2009. The economics of structured finance. Working Paper 09–060, Harvard Business School.

Cowen, Tyler. 2009. A simple theory of the financial crisis or, why Fisher Black still matters. *Financial Analysts Journal* 65(3).

Cox, Donald. 2001. How do people decide to allocate transfers among family members? Boston College, Working Paper.

Coyle, Diane. 2002. *Sex, Drugs and Economics: An Unconventional Introduction to Economics*. New York: Texere.

Crafts, Nicholas. 2003. UK real national income 1950–1998: some grounds for optimism. *National Institute Economic Review,* July.

Cronk, Lee, Napoleon Chagnon, and William Irons. 2000. *Adaptation and Human Behavior: an Anthropological Perspective*. New York: Aldine de Gruyter.

Daly, Martin, and Margo Wilson. 1988. *Homicide*. New York: Aldine de Gruyter.

Damasio, Antonio. 1995. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: Harper Collins.

Darwin, John. 2008. *After Tamerlane: The Global History of Empire Since 1405*. New York: Bloomsbury Press.

Dasgupta, Partha. 1993. *An Inquiry into Well-Being and Destitution*. Oxford: Clarendon Press.

———, 2001. *Human Well-Being and the Natural Environment*. Oxford: Clarendon Press.

Dasgupta, Partha, and Karl–Göran Mäler (eds). 1997. *The Environment and Emerging Development Issues*. Oxford: Clarendon Press.

Dasgupta, Partha, and Ismail Serageldin. 1999. *Social Capital: A Multi–Faceted Perspective*. Washington, D. C: World Bank.

Davies, Glyn. 2003. *A History of Money: From Ancient Times to the Present Day,* 2nd edn. Cardiff: University of Wales Press.

Davis, Natalie Zemon. 2000. *The Gift in Sixteenth Century France*. Madison, WI: University of Wisconsin Press.

Dawkins, Richard. 1976. *The Selfish Gene*. Oxford University Press.

Deacon, Terrence. 1997. *The Symbolic Species The Co–evolution of Language and the Human Brain*. London: Allen Lane.

Deaton, A. 1995. Inequality within and between households in growing and aging economies. In *Critical Issues in Asian Development Theories, Experiences and Policies* (ed. M.–G. Quibria). Hong Kong, Oxford, and New York: Oxford University Press for the Asian Development Bank.

Desmond, Adrian, and James Moore. 2009. *Darwin's Sacred Cause Race, Slavery and the Quest for Human Origins*. London: Allen Lane.

De Soto, Hernando. 2000. *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.

De Vries, Jan. 1974. *The Dutch Rural Economy in the Golden Age, 1500–1700*. New Haven, CT: Yale University Press.

———, 1976. *The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1600–1750*. Cambridge University Press.

De Waal, Frans. 1982. *Chimpanzee Politics: Power and Sex among Apes*. New York: Harper & Row.

———, 2001. *Tree of Origin: What Primate Behavior Can Tell Us about Human Social Evolution*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Diamond, Jared. 1992. *The Third Chimpanzee*. New York: Harper Collins.

———, 1997. *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: W. W. Norton.

Donne, John. 1997. *No Man Is an Island: A Selection from the Prose of John Donne* (ed. Rivers Scott). London: Folio Society.

Dostoyevsky, Fyodor. [1865] 1996. *Crime and Punishment,* translated by David McDuff. Harmondsworth, U. K: Penguin.

Dougherty, Peter. 2002. *Who's Afraid of Adam Smith? How the Market Got Its Soul!* New York: John Wiley.

Dow, W., and T. Philipson. 1996. An empirical examination of the implications of assortative matching on the incidence of HIV. *Journal of Health Economics* 15: 735–49.

Duerr, Hans Peter. 2000. *Nudité et Pudeur: Le Mythe du Processus de Civilisation*. Paris: Maison des Sciences de l'Homme.

Dumont, Louis. 1981. *Homo Hierarchicus,* 2nd edn, translated by Basia Gulati. University of Chicago Press.

Dunbar, Robin. 1992. Neocortex size as a constraint on group size in primates. *Journal of Human Evolution* 20: 469–93.

Dunbar, Robin, Chris Knight, and Camilla Power. 1999. *The Evolution of Culture*. New Brunswick: Rutgers University Press.

Durant, Will. [1926] 1983. *The Story of Philosophy: The Lives and Opinions of the World's Greatest Philosophers*. New York: Simon & Schuster.

Durkheim, Emile. [1897] 1998. *De la Division du Travail Social,* 5th edn. Paris: Quadrige, Presses Universitaires de France.

———, [1897] 1999. *Le Suicide,* 10th edn. Paris: Quadrige, Presses Universitaires de France.

Edgerton, Robert B. 1992. *Sick Societies: Challenging the Myth of Primitive Harmony*. New York: The Free Press.

Ehret, Christopher. 1998. *An African Classical Age: Eastern & Southern Africa in World History, 1000B.C. to A. D. 400*. Oxford: James Currey.

Eisenstein, Elizabeth. 1982. *The Printing Press as an Agent of Change: Communications and Cultural Transformation in Early Modern Europe,* 2 vols. Cambridge University Press.

———, 1993. *The Printing Revolution in Early Modern Europe* (Canto edn). Cambridge University Press.

Eisner, Manuel. 2001. Modernization, self-control and lethal violence: the longterm dynamics of European homicide rates in theoretical perspective. *British Journal of Criminology* 41: 618–38.

Ekman, P., W. V. Friesen, and M. O'Sullivan. 1988. Smiles when lying. *Journal of Personality and Social Psychology* 54: 414–20.

Elias, Norbert. [1939]. 1969. *The Civilizing Process,* Vol. I: *The History of Manners*. Oxford: Blackwell.

———, [1939]. 1982. *The Civilizing Process,* Vol. II: *State Formation and Civilization*. Oxford: Blackwell.

Ember, Carol. 1978. Myths about hunter-gatherers. *Ethnology* 17: 439–48.

Eshel, Ilan, and Luigi Luca Cavalli-Sforza. 1982. Assortment of encounters and evolution of cooperativeness. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 79: 1331–35.

European Commission. 1992. *Commission Decision of 22 July 1992 Relating to a Proceeding under Council Regulation (EEC) No. 4064/89 (Case No. IV/M. 190—Nestlé/Perrier)* (92/553/EEC).

Evans, W., and J. Graham. 1991. Risk reduction or risk compensation? The case of mandatory safety belt use laws. *Journal of Risk and Uncertainty* 4: 61–73.

Farrell, J. 1987. Information and the Coase theorem. *Journal of Economic Perspectives* 1(2): 113–29.

Febvre, Lucien, and Henri-Jean Martin. 1997. *The Coming of the Book: The Impact of Printing 1450-1800,* translated by David Gerard. London: Verso Books.

Fehr, Ernst, and Simon Gächter. 2000a. Fairness and retaliation: the economics of reciprocity. *Journal of Economic Perspectives* 14: 159–81.

———, 2000b. Cooperation and punishment in public goods experiments. *American Economic Review* 90: 980–94.

Fehr, Ernst, and Joseph Henrich. 2003. Is strong reciprocity a maladaptation? On the evolutionary foundations of human altruism. In *The Genetic and Cultural Evolution of Cooperation* (ed. P. Hammerstein). Cambridge, MA: MIT Press.

Fehr, Ernst, Georg Kirchsteiger, and Arno Riedl. 1993. Does fairness prevent market clearing? An empirical investigation? *Quarterly Journal of Economics* 108: 437–60.

Ferguson, Adam. [1773] 1996. *An Essay on the Origin of Civil Society*. Cambridge University Press.

Ferguson, Niall. 2008. *The Ascent of Money: A Financial History of the World*. New York: The Penguin Press.

Ferguson, Brian, and Azar Gat. 2000. Debate: the causes and origins of "primitive warfare." *Anthropological Quarterly* 73(3): 159–68.

Findlay, Ronald, and Kevin O'Rourke. 2007. *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton University Press.

Fogel, Robert, and Stanley Engerman. 1974. *Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery*. New York: Little, Brown.

Foucault, Michel. 1965. *Madness and Civilization: A History of Insanity in the Age of Reason*. New York: Vintage.

Francois, Patrick, and Tanguy van Ypersele. 2009. Doux commerces: does market competition cause trust? Discussion Paper 7368. London: Centre for Economic Policy Research.

Frank, Robert. 1988. *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W. W. Norton.

Frank, Robert. 1996. *The Winner-Take-All Society: Why the Few at the Top Get So Much More than the Rest of Us*. Penguin USA.

———, 1999. *Luxury Fever*. Princeton University Press.

Frank, M. G., P. Ekman, and W. V. Friesen. 1993. Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment. *Journal of Personality and Social Psychology* 64: 83–93.

Friedman, Milton, and Anna Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States 1867-1960*. Princeton University Press.

Friedman, Milton, and Rose Friedman. 1990. *Free to Choose: A Personal Statement*. San Diego: Harvest Books.

Fujita, Masahisa, Paul Krugman, and Anthony Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Making of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.

Furedi, Frank. 2002. *Paranoid Parenting*. Chicago: Chicago Review Press.

Furness, William Henry. 1910. *The Island of Stone Money*. Philadelphia and London: J. P. Lipincott.

Galenson, David. 2001. *Painting Outside the Lines: Patterns of Creativity in Modern Art*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Gann, Jennifer. 2001. Hey brother can you spare a kidney: adverse selection and forbidden markets. Mimeo, University of Toulouse.

Gat, Azar. 1999. The pattern of fighting in simple, small-scale prestate societies. *Journal of Anthropological Research* 55: 563–83.

———, 2000a. The human motivational complex: evolutionary theory and the causes of hunter-gatherer fighting. I. Primary somatic and reproductive causes. *Anthropological Quarterly* 73(1): 20–34.

———, 2000b. The human motivational complex: evolutionary theory and the causes of hunter-gatherer fighting. II. Proximate, subordinate, and derivative causes. *Anthropological Quarterly* 73(2): 74–88.

———, 2002. Why city states existed? Riddles and clues of urbanization and fortifications. In *A Comparative Study of Six City-State Cultures* (ed. Mogens H. Hansen), pp. 125–38. Copenhagen: The Danish Royal Academy.

———, 2006. *War and Human Civilization*. Oxford University Press.

Gellner, Ernest. 1994. *Conditions of Liberty: Civil Society and Its Rivals*. London: Hamish Hamilton.

Ghatak, M. 1999. Group lending, local information and peer selection. *Journal of Development Economics* 60(1): 27–50.

Ghiglieri, Michael. 1999. *The Dark Side of Man: Tracing the Origins of Male Violence*. Cambridge, MA: Perseus Publishing.

Ghiselin, Michael. 2001. A bibliography for bioeconomics. *Journal of Bioeconomics* 2: 233–70.

Gibbon, Edward. [1776] 1993. *The Decline and Fall of the Roman Empire*. New York: Knopf.

Gintis, Herbert. 2000. Strong reciprocity and human sociality. *Journal of Theoretical Biology* 213: 103–19.

———, 2006. Behavioral ethics meets natural justice. *Politics, Philosophy and Economics* 5(1): 5–32.

Gintis, Herbert, Samuel Bowles, Robert Boyd, and Ernst Fehr. 2003. Explaining altruistic behavior in humans. *Evolution and Human Behavior* 24: 153–72.

Gkiasta, Marina, Thembi Russell, Stephen Shennan, and James Steele. 2003. Neolithic transition in Europe: the radiocarbon record revisited. *Antiquity* 77: 45–62.

Gladwell, Malcolm. 2000. *The Tipping Point: How Little Things Can Make a Big Difference*. New York: Little, Brown.

Gleick, P. 1993. *Water in Crisis: A Guide to the World's Freshwater Resources*. New York: Oxford University Press.

———, 2009. *The World's Water: The Biennial Report on Freshwater Resources 2008-9*. Washington, D. C: Island Press.

Goode, Erich, and Nachmann Ben-Yehuda. 1994. *Moral Panics: The Social Construction of Deviance*. Oxford: Blackwell.

Gorton, Gary. 2008. The panic of 2007. Mimeo, Yale School of Management.

———, 2009. Slapped in the face by the invisible hand: banking and the panic of 2007. Mimeo, Yale School of Management.

Granovetter, Mark. 1972. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78: 1360–80.

Gray, J. A., and Neil McNaughton. 2000. *The Neuropsychology of Anxiety: An Enquiry into the Functions of the Septo-Hippocampal System,* 2nd edn. Oxford Psychology Series 33. Oxford University Press.

Gray, J. A., J. Feldon, J. N. P. Rawlins, D. R. Hemsley, and A. D. Smith. 1991. The neuro-psychology of schizophrenia. *Behavioral and Brain Sciences* 14: 1–84.

Gray, John. 1998. *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*. New York: New Press.

———, 2000. *Two Faces of Liberalism*. New York: New Press.

Greene, Graham. 1971. *The Heart of the Matter*. Harmondsworth: Penguin.

Gusterson, Hugh. 1996. *Nuclear Rites*. Berkeley, CA: University of California Press.

Hacking, Ian. 1990. *The Taming of Chance*. Cambridge University Press.

Hall, Peter. 1998. *Cities in Civilisation*. London: Weidenfeld & Nicolson.

Hamermesh, Daniel. 2001. The changing distribution of job satisfaction. *Journal of Human Resources* 36(1): 1–30.

———, 2005. Routine. *European Economic Review* 49(1): 29–53.

Hamilton, William. 1964. The genetical evolution of social behaviour. *Journal of Theoretical Biology* 7: 1–52.

Hanson, Royce. 1988. Water supply and distribution: the next 50 years. In *Cities: Infrastructure and the Vital Systems* (ed. J. Ausubel and R. Herman). Washington, D. C: National Academy Press.

Hanson, Victor Davis. 1989. *The Western Way of War: Infantry Battle in Classical Greece*. Berkeley, CA: University of California Press.

Hanson, Victor Davis. 2001. *Carnage and Culture: Landmark Battles in the Rise of Western Power*. New York: Doubleday.

Harford, Tim. 2005. *The Undercover Economist: Exposing Why the Rich are Rich, the Poor are Poor—and Why You Can Never Buy a Decent Used Car!* Oxford University Press.

Hart, Oliver. 1995. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Clarendon Press.

Hendricks, Kenneth, and Robert Porter. 1988. An empirical study of an auction with asymmetric information. *American Economic Review* 78: 865–83.

Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. In search of Homo Economicus: behavioral experiments in fifteen small-scale societies. *American Economic Review* 91: 73–78.

Henrich, J., R. McElreath, A. Barr, J. Ensimger, C. Barrett, A. Bolyanatz, J. C. Cardenas, M. Gurven, E. Gwako, N. Henrich, C. Lesorogol, F. Marlowe, D. Tracer, and J. Ziker. 2006. Costly punishment across human societies. *Science* 312: 1767–70.

Herman, R., et al. 1988. The dynamic characterization of cities. In *Cities: Infrastructure and the Vital Systems* (ed. J. Ausubel and R. Herman). Washington, D. C: National Academy Press.

Hirshleifer, Jack. 1977. Economics from a biological viewpoint. *Journal of Law and Economics* 20: 1–52.

Hirschman, Albert O. [1977] 1997. *The Passions and the Interests*. Princeton University Press.

Hochschild, Adam. 1999. *King Leopold's Ghost*. London: Macmillan.

Hölldobler, Bert, and Edward Wilson. 1994. *Journey to the Ants: A Story of Scientific Exploration*. Cambridge, MA: Harvard University Press, Belknap Press.

———, 2008. *The Superorganism: The Beauty, Elegance, and Strangeness of Insect Societies*. New York: W. W. Norton.

Holmström, Bengt, and Paul Milgrom. 1991. Multi-task principal-agent analysis: incentive contracts, asset ownership and job design. *Journal of Law, Economics & Organization* 7: 24–52.

Homer-Dixon, Thomas. 1999. *Environment, Scarcity, and Violence*. Princeton University Press.

Horden, Peregrine, and Nicholas Purcell. 2000. *The Corrupting Sea: A Study of Mediterranean History*. Oxford: Blackwell.

Hörner, Johannes. 2002. Reputation and competition. *American Economic Review* 92: 644–63.

Hrdy, Sarah Blaffer. 2009. *Mothers and Others: The Evolutionary Origins of Mutual Understanding*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Hughes, Robert. 1992. *Barcelona*. London: Harvill Press.

Humphrey, Nicholas. 1984. *Consciousness Regained*. Oxford University Press.

Huntington, Samuel. 1993. The clash of civilizations? *Foreign Affairs,* Summer.

Hutchins, Edwin. 1995. *Cognition in the Wild*. Cambridge, MA: MIT Press.

Ibn Khaldun, Abu Zaid. [1377] 1969. *The Muqadimmah*. Translated by Franz Rosenthal. Princeton University Press.

Intergovernmental Panel on Climate Change. 2008. *Climate Change and Water: Technical Paper VI*. Available from www.ipcc.ch.

Jacobs, Jane. [1961] 1992. *The Death and Life of Great American Cities*. New York: Vintage Books. (Originally New York: Random House.)

Jaffe, Adam B., and Josh Lerner. 2004. *Innovation and Its Discontents: How Our Broken Patent System Is Endangering Innovation and Progress, and What to Do about It*. Princeton University Press.

Johnson, Simon. 2009. The quiet coup. *The Atlantic,* May.

Jones, E. L. 1988. *Growth Recurring: Economic Change in World History*. Oxford University Press.

Jones, Steve. 1994. *The Language of the Genes*. Flamingo.

Kahan, Dan. 2003. The logic of reciprocity: trust, collective action and law. *Michigan Law Review* 102(1:)71–103.

Kakar, Sudhir. 1982. *Shamans, Mystics and Doctors: A Psychological Inquiry into India and Its Healing Traditions*. New York: Knopf.

Kaplan, Hillard S., Kim Hill, Jane Lancaster, and Magdalena Hurtado. 2000. A theory of human life history evolution: diet, intelligence and longevity. *Evolutionary Anthropology* 9(2): 156–85.

Kaufmann, Stuart. 1995. *At Home in the Universe*. New York: Oxford University Press.

Keeley, Lawrence. 1996. *War before Civilization: The Myth of the Peaceful Savage*. Oxford University Press.

Kennedy, Paul. 1989. *The Rise and Fall of the Great Powers*. London: Fontana.

Kent, Susan. 1989. And justice for all: the development of political centralization among newly sedentary foragers. *American Anthropologist* 91: 703–12.

Kirman, Alan. 1993. Ants, rationality and recruitment. *Quarterly Journal of Economics* 108: 137–56.

Klein, Naomi. 2001. *No Logo*. London: Flamingo.

Klein, Richard. 2009. *The Human Career: Human Biological and Cultural Origins,* 3rd edn. University of Chicago Press.

Klein, Richard, and Blake Edgar. 2002. *The Dawn of Human Culture: A Bold New Theory on What Sparked the "Big Bang" of Human Consciousness*. New York: John Wiley.

Klemperer, Paul. 1999. Auction theory: a guide to the literature. *Journal of Economic Surveys* 13(3): 227–86.

Knauft, Bruce M. 1990. Violence among newly sedentary foragers. *American Anthropologist* 92: 1013–15.

Kosfeld, Michael, Markus Heinrichs, Paul J. Zak, Urs Fischbacher, and Ernst Fehr. 2005. Oxytocin increases trust in humans. *Nature* 435: 673–76.

Kremer, Michael. 1993. The O-ring theory of economic development. *Quarterly Journal of Economics* 108: 551–75.

Kremer, Michael, and Eric Maskin. 1996. Wage inequality and segregation by skill. NBER Working Paper 5718.

Kremer, Michael, and Christopher Snyder. 2003. Why are drugs more profitable than vaccines? NBER Working paper 9833.

Kreps, David, and Robert Wilson. 1982. Reputation and imperfect information. *Journal of Economic Theory* 27: 863–94.

Krugman, Paul. 1991. *Geography and Trade*. Cambridge, MA: MIT Press.

Kübler-Ross, Elisabeth. 1973. *On Death and Dying*. London: Routledge.

Laffont, Jean-Jacques, and David Martimort. 2002. *The Theory of Incentives*. Princeton University Press.

Laing, R. D. 1960. *The Divided Self*. London: Tavistock.

Lamoreaux, Naomi, Daniel Raff, and Peter Temin. 2002. Beyond markets and hierarchies: towards a new synthesis of American business history. *The American Historical Review* 108: 404–33.

Landes, David. 1983. *Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

———, 1998. *The Wealth and Poverty of Nations*. London: Little, Brown.

Lanjouw, Peter, and Nicholas Stern (eds). 1998. *Economic Development in Palanpur over Five Decades*. Oxford: Clarendon Press.

Leblanc, Steven. 1999. *Prehistoric Warfare in the American Southwest*. Salt Lake City: University of Utah Press.

———, 2003. *Constant Battles: Challenging the Myth of Primitive Harmony*. New York: St. Martin's Press.

Leblanc, Steven, Lori S. Cobb Kreisman, Brian M. Kemp, Francis E. Smiley, Anna N. Dhody, and Thomas Benjamin. 2007. Quids and aprons: ancient DNA from artifacts from the American Southwest. *Journal of Field Archaeology* 32: 161–75.

Ledeneva, Alena, and Paul Seabright. 2000. Barter in post-Soviet societies: what does it look like and why does it matter? In Seabright 2000.

Lerman, R. 1996. The impact of the changing U. S. family structure on child poverty and income inequality. *Economica* 63(250, Suppl.): S119–39.

Lerner, J. S., R. E. Dahl, A. R. Hariri, and S. E. Taylor. 2007. Facial expressions of emotion reveal neuroendocrine and cardiovascular stress responses. *Biological Psychiatry* 61(2): 253–60.

Lester, David. 1994. *Emile Durkheim: Le Suicide 100 Years Later*. Philadelphia: Charles Press.

Levy, Jack S. 1983. *War in the Modern Great Power System, 1495-1975.* Lexington: University Press of Kentucky.

Lewis, Bernard. 2002. *What Went Wrong? Western Impact and Middle Eastern Response*. Oxford University Press.

———, 2003. *The Crisis of Islam: Holy War and Unholy Terror*. London: Weidenfeld & Nicolson.

Libecap, Gary, and Zeynep Hansen. 2001. U. S. land policy, property rights and the dust bowl of the 1930s. NBER Conference Paper.

Locay, Luis. 1990. Economic development and the division of production between households and markets. *Journal of Political Economy* 98: 965–82.

Lorenz, Konrad. [1963] 1974. *On Aggression*. New York: Harvest Books.

Luhrmann, Tanya. 2000. *Of Two Minds: The Growing Disorder in American Psychiatry*. New York: Knopf.

Lukas, D., V. Reynolds, C. Boesch, and L. Vigilant. 2005. To what extent does living in a group mean living with kin? *Molecular Ecology* 14: 2181–96.

Macaulay, Thomas Babington. 1857. Frederick the Great. In *Biographical Essays*. Leipzig: Bernhard Tauchnitz.

Mackenzie, Donald. 2009. All those arrows. *London Review of Books,* June 25.

Macpherson, C. B. 1962. *The Political Theory of Possessive Individualism*. Oxford: Clarendon Press.

Mailath, Robert, Lawrence Samuelson, and Avnar Shaked. 2000. Endogenous inequality in integrated labor markets with two-sided search. *American Economic Review* 9: 46–72.

Malle, K.-G. 1996. Cleaning up the River Rhine. *Scientific American* 27: 54–59.

Marin, Dalia, Daniel Kaufmann, and Bogdan Gorochowskij. 2000. Barter in transition economie: competing explanations confront Ukrainian data. In Seabright 2000.

Marmot, Michael. 2004. *The Status Syndrom: How Social Standing Affects Our Health and Longevity*. New York: Times Books.

Marrus, Michael. 1997. *The Nuremberg War Crimes Tribuna: A Documentary History*. Boston and New York: Bedford/St. Martin's.

Martin, Henri-Jean. 1994. *The History and Power of Writing,* translated by Lydia Cochrane. University of Chicago Press.

Martindale, Colin. 1990. *The Clockwork Mus: The Predictability of Artistic Change*. New York: Basic Books.

Mas-Colell, Andreu, Michael Whinston, and Jerry Green. 1995. *Micro-economic Theory*. New York: Oxford University Press.

Mauss, Marcel. [1950] 1990. *The Gif: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies,* translated by W. D. Halls. New York: W. W. Norton. (Originally published as *Essai sur le Don*. Paris: Presses Universitaires de France.)

Mayhew, Henry. [1861] 1968. *London Labour and the London Poor*. New York: Dover Publications. (Facsimile of original edition published by Griffin Bohn & Company.)

McBrearty, Sally, and Alison S. Brooks. 2000. The revolution that wasn't: a new interpretation of the origin of modern human behavior. *Journal of Human Evolution* 3: 453–563.

McCloskey, D. 1976. English open fields as behavior towards risk. *Research in Economic History* 1(Fall): 124–70.

McCulloch, Neil, L. Alan Winters, and Xavier Cirera. 2001. *Trade Liberalization and Povert: A Handbook*. London: Centre for Economic Policy Research.

McGranahan, G. 1993. Household environmental problems in low-income cities. *Habitat International* 1: 105–21.

McMillan, John. 2002. *Reinventing the Bazaa: A Natural History of Markets*. New Yor: W. W. Norton.

McNeill, J. R. 2000. *Something New under the Su: An Environmental History of the Twentieth Century*. New York: W. W. Norton.

Meggitt, Mervyn. 1977. *Blood Is Their Argumen: Warfare among the Mae Enga Tribesmen of the New Guinea Highlands*. Mountain Vie: Mayfield.

Mehu, M., K. Grammer, and R. Dunbar. 2007. Smiles when sharing. *Evolution and Human Behavior* 2: 415–22.

Mellström, C., and M. Johannesson. 2008. Crowding out in blood donatio: was Titmuss right? *Journal of the European Economic Association*: 845–63.

Milgrom, Paul, and John Roberts. 1992. *Economics, Organization and Management*. New Yor: Prentice-Hall.

Miller, Geoffrey. 2000. *The Mating Min: How Sexual Choices Shaped the Evolution of Human Nature*. New York: Anchor Books.

———, 2009. *Spent*. London: Viking Penguin.

Mirrlees, James. 1997. The economics of carrots and sticks. *Economic Journal* 10: 1311–29.

Mithen, Steven. 1996. *The Prehistory of the Mind*. London: Thames & Hudson.

Mokyr, Joel. 2002. *The Gifts of Athen: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton University Press.

Monnerie, Denis. 1996. *Nit: Les Vivants, les Morts et le Cosmos selon la Societé de Mono-Alu (Iles Salomon)*. Leide: CNWS Research School.

Morin, Edgar. 1971. *Rumor in Orléans*. New York: Pantheon Books.

Moser, Petra. 2005. How do patent laws influence innovation? Evidence from 19th century world's fairs. *American Economic Review* 9: 1215–36.

Mowery, D., and A. Ziedonis. 2004. The geographic reach of market and nonmarket channels of technology transfe: comparing citations and licenses of university patents. In *Globalization and the Location of Firms* (ed. J. Cantwell). Northampton, M: Edward Elgar Inc.

Muller, Martin, and Richard Wrangham. 2004. Dominance, cortisol and stress in wild chimpanzees (*Pan troglodytes schweinfurthii*). *Behavioral Ecology and Sociobiology* 5: 332–40.

Neary, Peter. 2001. Of hype and hyperbola: introducing the new economic geography. *Journal of Economic Literature* 3: 536–61.

Nieboer, H. J. [1900] 1971. *Slavery as an Industrial System*. Burt Franklin.

North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Perfor-mance*. Cambridge University Press.

North, Douglass, and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western Worl: A New Economic History*. Cambridge University Press.

Nothomb, Amélie. 2002. *Fear and Trembling*. New York: St. Martion's Griffin.

Ogilvie, Sheilagh. 2000. The European economy in the eighteenth century. In *The Short Oxford History of Europe,* Volume 1: *The Eighteenth Centur: Europe 1688-1815* (ed. T. W. C. Blanning). Oxford University Press.

Olson, Mancur. [1965] 1971. *The Logic Of Collective Actio: Public Goods and the Theory of Groups,* rev. edn. Cambridge, M: Harvard University Press.

O'Rourke, P. J. 2008. We blew it. *The Weekly Standard,* November 17.

Overy, Richard. 2001. *Interrogation: The Nazi Elite in Allied Hands, 1945*. Harmondsworth, U.: Penguin Books.

Owren, Michael, and Jo-Anne Bachorowski. 2001. The evolution of emotional expressio: a "selfish-gene" account of smiling and laughter in early hominids and humans. In *Emotions* (ed. Tracy Mayne and George Bonnano), chapter 5. New York: Guilford Press.

Packard, Vance. [1957] 1985. *The Hidden Persuaders*. New York: Pocket Books.

Palaniappan, Meena, and Peter Gleick. 2009. Peak water. In Gleick 2009.

Pearce, David, and R. Kerry Turner. 1990. *Economics of Natural Resources and the Environment*. Baltimore, M: Johns Hopkins University Press.

Peltzman, S. 1975. The effects of automobile safety regulation. *Journal of Political Economy* 8: 677–725.

Perec, Georges. 1979. *La Vie Mode d'Emploi*. Paris: Hachette.

Perloff, Jeffrey M. 2001. *Microeconomics,* 2nd edn. Bosto: Addison Wesley Longman.

Perrin, N. 1979. *Giving Up the Gu: Japan's Reversion to the Sword 1543-1879*. Bosto: Godine.

Peterson, S., G. Hoffer, and E. Millner. 1994. Are drivers of airbag-equipped cars more aggressive? A test of the offsetting behaviour hypothesis. *Journal of Law and Economics* 3: 251–65.

Polanyi, Karl. [1944] 2001. *The Great Transformatio: The Political and Economic Origins of Our Time*. Bosto: Beacon Press.

Pomeranz, Kenneth. 2000. *The Great Divergenc: China, Europe and the Making of the Modern World Economy*. Princeton University Press.

Portney, Paul. 2000. Environmental problems and policy 2000–2050. *Journal of Economic Perspectives* 1: 199–206.

Preuschoft, Signe. 1992. 'Laughter' and 'smile' in Barbary Macaques (Macaca sylvanus). *Ethology* 9: 200–36.

Preuschoft, Signe, and J. A. R. A. M. van Hooff. 1997. The social function of 'smile' and 'laughter: variations across primate species and societies. In *Where Nature Meets Culture* (ed. Ullica Segerstrale and Peter Molnar). Mahwah, N: L. Erlbaum.

Price, Michael E. 2008. The resurrection of group selection as a theory of human cooperation. *Social Justice Research* 2: 228–40.

Price-Smith, Andrew. 2002. *The Health of Nation: Infectious Disease, Environmental Change, and Their Effects on National Security and Development*. Cambridge, M: MIT Press.

Pusey, A. E., and C. Packer. 1983. The once and future kings. *Natural History* 9: 54–63.

Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Wor: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.

———, 2000. *Bowling Alon: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.

Putterman, Louis, and Randall Kroszner. 1996. *The Economic Nature of the Fir: A Reader*. Cambridge University Press.

de Quervain, Dominique J. F., Urs Fischbacher, Valerie Treyer, Melanie Schellhammer, Ulrich Schnyder, Alfred Buck, and Ernst Fehr. 2004. The neural basis of altruistic punishment. *Science* 30: 1254–58.

Radford, R. A. 1945. The economic organisation of a P. O. W. camp. *Economica* (New Series) 12(48): 189–201.

Ramachandran, V. S., and Sandra Blakeslee. 1999. *Phantoms in the Brain*. New York: Harper Collins.

Ray, Debraj. 1998. *Development Economics*. Princeton University Press.

Rawls, John. 1975. *A Theory of Justice*. Oxford: Clarendon Press.

Renfrew, Colin. 1989. *Archaeology and Languag: The Puzzle of Indo-European Origins*. Harmondsworth, U.: Penguin.

———, 2007. *Prehistor: The Making of the Human Mind*. London: Weidenfeld & Nicolson.

Ricardo, David. [1817] 1996. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. New York: Prometheus Books.

Richards, M. 2003. The Neolithic invasion of Europe. *Annual Review of Anthropology* 3: 135–62.

Richerson, Peter, and Robert Boyd. 1999. Complex societie: the evolutionary origins of a crude superorganism. *Human Nature* 1: 253–89.

Richerson, Peter, Robert Boyd, and Robert Bettinger. 2001. Was agriculture impossible during the Pleistocene but mandatory during the holocene? A climate change hypothesis. *American Antiquity* 6: 387–411.

Ridley, Matt. 1996. *The Origins of Virtue*. Harmondsworth, U. K: Viking Penguin.

Riley, John. 2001. Silver signal: twenty-five years of screening and signaling. *Journal of Economic Literature* 3: 432–78.

Robarchek, Clayton, and Carole Robarchek. 1997. *Waoran: The Contexts of Violence and War*. Fort Worth, T: Harcourt Brace College Publishing.

Robbins, Lionel. [1936] 1984. *On the Nature and Significance of Economic Science*. London: Palgrave Macmillan.

Robson, Arthur. 2001. The biological basis of economic behavior. *Journal of Economic Literature* 3: 11–33.

Robson, Arthur, and Hillard S. Kaplan. 2003. The evolution of human life expectancy and intelligence in hunter-gatherer economies. *American Economic Review* 9: 150–69.

Rodrik, Dani. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D. C: Institute for International Economics.

Rogers, P. 1993. *America's Wate: Federal Roles and Responsibilities*. Cambridge, M: MIT Press.

Rohde, D., S. Olson, and J. Chang. 2004. Modelling the recent common ancestry of all living humans. *Nature* 43: 562–66.

Rosen, Sherwin. 1981. The economics of superstars. *American Economic Review* 7: 845–58.

Rothschild, Emma. 2001. *Economic Sentiments*. Cambridge, M: Harvard University Press.

Roughgarden, Joan. 2004. *Evolution's Rainbo: Diversity, Gender, and Sexuality in Nature and People.* Berkeley, C: University of California Press.

———, 2009. *The Genial Gen: Deconstructing Darwinian Selfishness*. Berkeley, C: University of California Press.

Rousseau, Jean-Jacques. [1755] 1984. *Discourse on the Origins of Inequality,* translated by Maurice Cranston. Harmondsworth, U. K: Penguin.

Rowthorn, Robert, and Paul Seabright. 2009. Property rights, warfare and the Neolithic transition. Working Paper, Toulouse School of Economics.

Samuelson, Paul. 1973. *Economics,* 9th edn. New York: McGraw-Hill.

Sandel, Michael. 1982. *Liberalism and the Limits of Justice*. Cambridge University Press.

Schaffer, Mark, and Paul Seabright. 2009. Cooperation and exogamy. Working Paper, Toulouse School of Economics.

Schama, Simon. 1987. *The Embarrassment of Riche: An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*. London: Collins.

Schelling, Thomas. 1978. *Micromotives and Macrobehavior*. New York: W. W. Norton.

Scott, James. 1998. *Seeing Like a Stat: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Have: Yale University Press.

Seabright, Paul. 1993. Managing local common: theoretical issues in incentive design. *Journal of Economic Perspectives*: 113–34.

———, 1997. Is co-operation habit-forming? In *The Environment and Emerging Development Issues* (ed. Partha Dasgupta and Karl-Goran Mäler). Oxford: Clarendon Press.

———, 1999. Skill versus judgment and the architecture of organizations. *European Economic Review* 4: 856–68.

———, 2000. *The Vanishing Rouble*. Cambridge University Press.

———, 2009a. Continuous preferences and discontinuous choice: how altruists respond to incentives. In *The B. E. Journal of Theoretical Economics,* Volume 9, Issue 1 (Contributions), Article 14 (www.bepress.com/bejte/vol9/iss1/art14).

———, 2009b. Darwin and human society. In *Darwin* (ed. William Brown and A. C. Fabian). Cambridge University Press.

Sen, A., and B. Mizzen. 2007. Estimating the impact of seat-belt use on road traffic fatalitie: empirical evidence from Canada. *Canadian Public Policy* 3: 315–35.

Shiller, Robert. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.

———, 2008. *The Subprime Solutio: How Today's Financial Crisis Happened, and What to Do about It*. Princeton University Press.

Shimer, R., and L. Smith. 2000. Assortative matching and search. *Econometrica* 6: 343–69.

Shleifer, Andrei, and Robert Vishny. 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics* 10: 599–617.

Sivéry, Gérard. 2000. Rural society. In *The New Cambridge Medieval History,* Volume: *c. 1198-c. 1300* (ed. David Abulafia). Cambridge University Press.

Smail, Daniel Lord. 2008. *On Deep History and the Brain*. Berkeley, C: University of California Press.

Smith, Adam. [1759] 2000. *The Theory of Moral Sentiments*. Amherst, N. Y: Prometheus Books.

———, [1776] 1991. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York: Prometheus Books.

Solow, R. 1971. Blood and thunder. *Yale Law Journal* 80 (2): 170–83.

Steckel, Richard, and John Wallis. 2009. Stones, bones, cities and state: a new approach to the Neolithic revolution. Mimeo, Ohio State University.

Sterelny, Kim. 2003. *Thought in a Hostile Worl: The Evolution of Human Cognition*. Oxford: Blackwell.

Stern, Nicholas. 2007. *The Economics of Climate Chang: The Stern Review*. Cambridge University Press.

Stokes, Adrian. 1965. *The Invitation in Art*. London: Tavistock Press.

Strassler, Robert (ed.). 1998. *The Landmark Thucydide: A Comprehensive Guide to the Peloponnesian War*. New York: Touchstone Books.

Stutz, Aaron, Natalie D. Munro, and Guy Bar-Oz. 2009. Increasing the resolution of the broad spectrum revolution in the Southern Levantine Epipaleolithic (19–12 ka). *Journal of Human Evolution* 5: 294–306.

Süskind, Patrick. 1988. *Perfume,* translated by John Woods. New York: Knopf.

Sutton, John. 1998. *Technology and Market Structure*. Cambridge, M: MIT Press.

———, 2001. Rich trades, scarce capabilitie: industrial development revisited. Mimeo, London School of Economics.

Taubenberger, J., and D. Morens. 2006. 1918 influenz: the mother of all pandemics. *Emerging Infectious Diseases*. (Available at www.cdc.gov/ncidod/EID/vol12no01/05-0979.htm, accessed November 17, 2009.)

Teece, David. 1993. The dynamics of industrial capitalis: perspectives on Alfred Chandler's scale and scope. *Journal of Economic Literature* 3: 199–225.

Terkel, Studs. 1974. *Working*. Harmondsworth, U. K: Penguin.

———, 1986. *The Good Wa: An Oral History of World War II*. Harmondsworth, U. K: Penguin.

Tett, Gillian. 2009. *Fool's Gol: How Unrestrained Greed Corrupted a Dream, Shattered Global Markets and Unleashed a Catastrophe*. London: Little Brown.

Thomson, R., J. Pritchard, P. Shen, P. Oefner, and M. Feldman. 2000. Recent common ancestry of human Y chromosome: evidence from DNA sequence data. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 9: 7360–65.

Tirole, Jean. 1996. A theory of collective reputation, with applications to the persistence of corruption and to firm quality. *Review of Economic Studies* 6: 1–22.

Titmuss, R. 1970. *The Gift Relationship*. London: Allen & Unwin.

Tolstoy, Leo. [1869] 1971. *War and Peace*. London: The Folio Society.

Tomasello, Michael. 1999. *The Cultural Origins of Human Cognition*. Cambridge, M: Harvard University Press.

Tooby, J., and L. Cosmides. 1997. Evolutionary psycholog: a primer. (Available at www.psych.ucsb.edu/research/cep/primer.html, accessed November 17, 2009.)

Tourneur, Cyril. [1607] 1996. *The Revenger's Tragedy*. Manchester University Press.

Trivers, Richard. 1971. The evolution of reciprocal altruism. *Quarterly Review of Biology* 4: 35–57.

Tudge, Colin. 1999. *Neanderthals, Bandits and Framer: How Agriculture Really Began*. New Haven, C: Yale University Press.

Tufte, Edward R. 1997a. *The Visual Display of Quantitative Information*. Cheshire, C: Graphics Press.

———, 1997b. *Visual Explanations*. Cheshire, C: Graphics Press.

Tully, James. 1980. *A Discourse on Propert: John Locke and His Adversaries*. Cambridge University Press.

———, 1993. *An Approach to Political Philosoph: Locke in Contexts*. Cambridge University Press.

Turchin, Peter. 2003. *Historical Dynamic: Why States Rise and Fall*. Princeton University Press.

Varese, Federico. 1994. Is Sicily the future of Russia? Private protection and the rise of the Russian mafia. *Archives Européennes de Sociologie* 3: 224–58.

———, 2001. *The Russian Mafi: Private Protection in a New Market Economy*. Oxford University Press.

Venkatesh, Sudhir Alladi. 2006. *Off the Book: The Underground Economy of the Urban Poor*. Cambridge, M: Harvard University Press.

Viscusi, W. Kip, John Vernon, and Joseph Harrington. 2000. *Economics of Regulation and Antitrust,* 3rd edn. Cambridge, M: MIT Press.

Wade, R. 1987. *Village Republics*. Cambridge University Press.

Walker, Ian. 2006. Drivers overtaking bicyclist: objective data on the effects of riding position, helmet use, vehicle type and apparent gender. *Accident Analysis and Prevention* 3: 417–25.

Wantchekon, Leonard. 2003. Clientelism and voting behavio: evidence from a field experiment in Benin. *World Politics* 5: 399–422.

Ward, Diane Raines. 2002. *Water War: Drought, Flood, Folly and the Politics of Thirst*. New York: Riverhead Books.

Weisdorf, Jacob L. 2005. From foraging to farmin: explaining the Neolithic revolution. *Journal of Economic Surveys* 1: 561–86.

Weiss, Y. 1997. The formation and dissolution of famil: Why marry? Who marries whom? And what happens upon divorce. In *Handbook of Population and Family Economics* (ed. M. Rosenzweig and O. Stark), Volume 1. Amsterda: North-Holland.

White, Lynn. 1966. *Medieval Technology and Social Change*. Oxford: Clarendon Press.

Whiten, A., and C. Boesch. 2001. The cultures of chimpanzees. *Scientific American* 28: 48–55.

Whiten, A., J. Goodall, W. C. McGrew, T. Nishida, V. Reynolds, Y. Sugiyama, C. Tutin, R. Wrangham, and C. Boesch. 1999. Cultures in chimpanzees. *Nature* 39: 682–85.

Wiener, Martin. 1982. *English Culture and the Decline of the Industrial Spirit 1850-1980*. Cambridge University Press.

Wilkinson, G. S. 1990. Food sharing in vampire bats. *Scientific American* 26: 276–82.

Williams, Bernard. 1993. *Shame and Necessity*. Berkeley, C: University of California Press.

Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalis: Firms, Markets and Relational Contracting*. New York: Free Press.

Wilson, David, and Elliott Sober. 1994. Re-introducing group selection to the human behavioral sciences. *Behavioral and Brain Sciences* 1: 585–654.

Winterhalder, B., and F. Lu. 1995. A forager-resource population ecology model and implications for indigenous conservation. *Conservation Biology* 1: 1354–64.

Wirth, Louis. 1938. Urbanism as a way of life. *American Journal of Sociology* 4: 1–24.

Wittfogel, K. [1957] 1981. *Oriental Despotism*. New York: Vintage Random House.

Wolf, Martin. 2004. *Why Globalization Works*. New Haven, C: Yale University Press.

Worcester, Robert. 1995. A comparative examination of green activism in 22 countries. London: MORI.

Worcester, Robert, and Michele Corrado. 1991. Attitudes to the environmen: a North-South analysis. London: MORI.

World Health Organization. 2002. *The World Health Report 2002*. Genev: World Health Organization. (Available at www.who.int/whr/2002/en/.)

Wrangham, Richard. 2003. The evolution of cookin: a talk with Richard Wrangham. (Available at www.edge.org.)

Wrangham, Richard, and Dale Peterson. 1996. *Demonic Male: Apes and the Origins of Human Violence*. Boston, M: Mariner Books.

Wray, L. Randall. 1998. *Understanding Modern Money*. Cheltenha: Edward Elgar.

Wrosch, Carsten, and Gregory E. Miller. 2009. Depressive symptoms can be usefu: self-regulatory and emotional benefits of dysphoric mood in adolescence. *Journal of Personality and Social Psychology* 9: 1181–90.

Zahavi, A. 1975. Mate selectio: a selection for a handicap. *Journal of Theoretical Biology* 5: 205–14.

Zeder, Melinda. 2008. Domestication and early agriculture in the Mediterranean Basin: origins, diffusion, and impact. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 105: 11 597–604.

Zimbardo, Philip. 2007. *The Lucifer Effect: How Good People Turn Evil*. London: Rider Books.

Zollikofer, C. P. E., M. S. Ponce de León, B. Vandermeersch, and F. Lévêque. 2002. Evidence for interpersonal violence in the St. Césaire Neanderthal. *Proceedings of the National Academy of Sciences* 99: 6444–48.


هنداوي